



HAL
open science

Conséquences sociales et cognitives de l'incorporation des contextes socioculturels de classe sociale dans le soi

Mehdi Marot

► **To cite this version:**

Mehdi Marot. Conséquences sociales et cognitives de l'incorporation des contextes socioculturels de classe sociale dans le soi. Psychologie. Université Clermont Auvergne, 2022. Français. NNT : 2022UCFAL003 . tel-04676042

HAL Id: tel-04676042

<https://theses.hal.science/tel-04676042v1>

Submitted on 23 Aug 2024

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Thèse de Doctorat

Université Clermont Auvergne (UCA)

U.F.R Psychologie, Sciences Sociales et Sciences de l'Éducation (PSSSE)

Laboratoire de Psychologie Sociale et Cognitive (LAPSCO) – CNRS, UMR 6024

École Doctorale Lettres, Sciences Humaines et Sociales (ED 370)

Conséquences sociales et cognitives de l'incorporation des contextes socioculturels de classe sociale dans le soi

Thèse présentée par Medhi Marot le 15/02/2022

En vue de l'obtention du titre de Docteur en Psychologie

Sous la direction du Professeur Jean-Claude Croizet

Jury composé de :

Jean-Claude Croizet	Professeur des Universités, Université Clermont Auvergne, Clermont-Ferrand	
Céline Darnon	Professeure des Universités, Université Clermont Auvergne, Clermont-Ferrand	Examinatrice
Olivier Klein	Professeur Ordinaire, Faculté des Sciences psychologiques et de l'Éducation, Bruxelles (Belgique)	Rapporteur
Odile Rohmer	Professeure des Universités, Université de Strasbourg, Strasbourg	Rapporteuse
Nicole Stephens	Professeure, Kellogg School of Management, Northwestern University (États-Unis)	Examinatrice
Vincent Yzerbyt	Professeur Ordinaire, Faculté de psychologie et des sciences de l'éducation, Louvain-la-Neuve (Belgique)	Examineur

Remerciements

Le nombre incommensurable de personnes qui, au cours de mon parcours de thèse, ont contribué au chercheur et à la personne que je suis devenu aujourd'hui occasionnera très probablement des oublis dans ces remerciements.

Je tiens tout d'abord à remercier les membres du jury, Céline Darnon, Olivier Klein, Odile Rohmer et Nicole Stephens et Vincent Yzerbyt d'avoir accepté de lire et d'évaluer ce travail.

Mon parcours de thèse s'étant déroulé au sein de deux laboratoires, je tiens à remercier tout d'abord celui qui fut ma première maison de recherche. Un grand merci à l'ensemble du personnel scientifique du Centre de Recherches sur la Cognition et l'Apprentissage (CeRCA) qui ont participé à ma formation scientifique durant de nombreuses années ainsi qu'au personnel administratifs et ingénieurs qui ont toujours été présents, disponibles et d'une grande aide à chacune de mes sollicitations. Je tiens à également à remercier l'ensemble du personnel de ma seconde maison de recherche, le Laboratoire de Psychologie Sociale et COgnitive (LAPSCO) pour m'avoir si bien accueilli et m'avoir permis de m'épanouir scientifiquement.

Je tiens également à remercier les écoles doctorales Sciences du Langage, Psychologie, Cognition, Éducation (ED 611) de Poitiers et Lettres, Sciences Humaines et Sociales (ED 370) de l'Université Clermont Auvergne pour leur soutien financier me permettant d'assister à l'école d'hiver organisée par l'Université des Sciences de Padoue (Italie), l'école d'été organisée par l'Association Européenne de Psychologie Sociale à Zurich (Suisse) ainsi que les différents congrès scientifiques auxquels j'ai eu la chance de participer.

Je remercie également les programme IDEFI (Initiatives d'Excellence en Formations Innovantes) PaRé ainsi que ProFan extension qui m'ont permis de réaliser cette thèse dans de bonnes conditions. Dans le cas du contrat ProFan extension, je tiens à remercier tout particulièrement Pascal Huguet de m'avoir fait confiance sur ce projet.

Je tiens à remercier en premier lieu la personne qui m'a accompagné dans cette aventure. Merci à toi Jean-Claude pour tout ce que tu as fait pour moi au cours de notre collaboration. Je me souviens, il y a de ça bien des lunes déjà, que mon choix de stage en début de cursus s'était orienté vers « le prof qui faisait des blagues en cours de psychologie sociale ». Les blagues ayant ponctué l'ensemble du stage sous ta direction, partagé avec mon groupe d'ami-e-s (Antoine, Julie, Ruddy, Thomas), j'ai décidé de poursuivre l'aventure jusqu'en Master sur un TER. Un choix mûrement réfléchi donc, motivé par mes modèles de soi interdépendants, qui m'a finalement conduit vers une poursuite en thèse, un champ dont j'ignorais tout des règles et des implicites mais qui s'est révélé être un espace dans lequel je me suis finalement épanoui. Par la transmission de tes connaissances encyclopédiques

et de ta vision de la recherche, ou encore par tes anecdotes de père Castor comme la fois où tu as changé la roue de la diligence qui vous amenait tes camarades et toi à Paris pour prendre la Bastille fourche en main, tu es le principal artisan du chercheur que je suis aujourd'hui. La transmission de savoir a d'ailleurs dépassé le cadre de la recherche, s'étendant sans qu'on ne force trop sur le champ de la politique au sens large, de la bière artisanale au sens strict et de temps en temps sur celui de la mécanique automobile, la main fièrement posée sur l'habitacle de ta « tonne 2 de technologie française » dont tu ne manques pas de vanter les mérites lorsque l'occasion se présente ! En bref, je tiens à te remercier pour tout ce que tu as fait pour moi toutes ces années.

Fred, je me devais évidemment commencer par toi après le grand architecte, noblesse oblige ! Tu es passée relativement vite de « la fille bizarre qui ne fait pas la bise en arrivant au labo » à une personne importante à la fois dans la sphère professionnelle et dans la sphère privée. Comme je le rappelle régulièrement à mon entourage de chercheurs, tu es pour moi un modèle à la fois de chercheur·se et de personne. J'espère un jour hériter de la divine shinance qui illumine seulement quelques élu·e·s ! Je me considère très chanceux de te compter parmi mes collègues ... Allez c'est les remerciements de thèse quand même ... en tant qu'amie ! Voilà je l'ai dit on ne va pas en faire toute une histoire ! Bref, merci pour tout.

Thomas, une amitié de plus de 10 ans qui perdure malgré notre éloignement géographique. Tu fais partie des quelques-uns qui sont à l'origine de ma considération sérieuse pour la voie de la recherche académique, ainsi que de ceux qui ont toujours été présents dans les moments où le sentiment d'imposture se mettait en travers du but commun que nous nous étions fixés tous ensemble. Tu as été d'une importance capitale au cours de ces 10 dernières années et sans toi, cette thèse ainsi que ces remerciements n'auraient probablement pas existé. Je suis très fier de te compter parmi mes meilleur·e·s ami·e·s. Merci pour tout ce que tu as fait pour moi, et pour tout ce que tu feras à l'avenir !

Ruddy, une amitié de 10 ans mais qui a également fortement influencé le chercheur et surtout la personne que je suis aujourd'hui. Tu as toujours été, comme Thomas, une inspiration qui m'a poussé à m'engager davantage, pour affiner mes compétences de recherche ça va sans dire, mais également pour m'améliorer en tant que personne. Ta résilience face à l'adversité, ta force de travail et ton talent m'ont toujours grandement impressionné. Tu aurais pu nous attendre avant de décoller comme une fusée, brigand ! Je suis très fier de te compter parmi mes meilleur·e·s ami·e·s. Merci pour tout ce que tu as fait pour moi, et pour tout ce que tu feras à l'avenir !

Julie, ma complice du grande fuego salvateur qui nous aide un peu à affronter les situations difficiles ... L'éloignement géographique a malheureusement érodé la relation privilégiée qu'on a entretenu notamment pendant ces deux années de Master. Le premier confinement nous aura rendu plus proches encore et je promets d'ériger, à ce titre, une statue en marbre ornée de pangolins empaillés (empaillés après s'être éteints de vieillesse, le sourire aux lèvres se remémorant de leur sublime vie sans aucune souffrance, bien entendu !). Tu as été d'un soutien sans faille à un moment où j'en avais besoin et ça a beaucoup compté pour moi. Je suis très heureux de pouvoir te compter parmi mes meilleur·e·s ami·e·s.

Kamilla, après notre rencontre haute en couleur au meeting de l'ADRIPS en 2016, j'ai eu la chance de rejoindre le LAPSCO et de t'avoir comme ambassadrice à mon arrivée dans vos locaux, qui sont devenus les miens grâce à toi. Comme je le rappelle souvent à nos connaissances communes, je te suis extrêmement redevable. Sans toi, mon arrivée à Clermont-Ferrand n'aurait pas été aussi positive qu'elle ne l'a été. Sans toi, je n'aurais pas rencontré autant de personnes qui sont aujourd'hui devenues des ami-e-s ! Et évidemment parmi tous ces ami-e-s Clermontois, tu as une place privilégiée ! Merci pour tout.

Anaïs et Jordan, que dire de mes affreux frérots ? Depuis quasiment le début de mon aventure Clermontoise vous avez été des amis exceptionnels. Vous m'avez beaucoup apporté sur plan scientifique, cela va sans dire, mais aussi et surtout sur le plan personnel. Je ne le fais que trop rarement donc j'en profite ici, je tiens à vous remercier profondément pour tout ce que vous avez fait pour moi depuis que je suis à Clermont. Vous aussi, je suis heureux de vous compter parmi mes collègues et surtout parmi mes ami-e-s

Par souci de parcimonie, je m'autorise des remerciements groupés pour d'autres personnes qui ont compté et qui m'ont accompagné durant ce parcours.

Un merci particulier aux nombreuses personnes que j'ai rencontré au cours de mon parcours et qui, d'une manière ou d'une autre, ont permis de développer mon esprit critique et mes compétences de chercheur, parmi lesquelles : Adrian Lüders, Adrien Mierop, Alice Normand, Boris Quétard, Cédric Bouquet, Céline Darnon, Charlotte Mocquet, Clémence Michoux, Clément Belletier, Fanny Renard, Johann Chevalère, Karolina Urbanska, Marie Mazerolle, Nicolas Spatola et Wojciech Świątkowski.

Merci aux anciens et actuels (post-)doctorants Clermontois qui ont eu à subir mes longues tirades politiques à l'heure du repas, pouvant être déclenchées par une information de la presse du jour ou encore par une discussion autour des meilleures recettes de crumble (la bonne réponse étant pomme-cannelle) : Adrian, Ahmed, Alyson, Andrea, Arnaud, Birsén, Catherine, Cédrine, Clément, Éric, Flavien, Jérémy, Joffrey, Léa, Lisa, Lorelei, Lucas, Maëlle, Marie, Mathilde (L), Mathilde (N), Maya, Mickaël, Natalia, Nolwenn, Ophélie, Quentin, Robin, Rosie, Valentin, Victor. Merci également aux anciens (post-)doctorants Pictaviens avec lesquels j'ai eu la chance de côtoyer lors de ma thèse à Poitiers : Fred B., Nounagnon, Lucie et Sébastien.

A special thanks to the EASP Zurich Summer School 2018 team I shared two amazing and scientifically enriching weeks with.

Enfin, un merci très particulier aux amis extraordinaires qui m'entourent depuis que j'ai démarré mon parcours en psychologie (Antoine Rat-poc, Élodie Beurrée et Jonjon) et un merci à mes parents, Florence et Rudy, à ma sœur Marion et mon frère Gabin (a.k.a la banane flambée) pour leur soutien tout au long de cette thèse.

Résumé

Cette thèse a pour ambition d'alimenter la littérature sur les conséquences de l'expérience chronique de contextes socioculturels de classe sociale sur le fonctionnement psychologique. Dans le prolongement de l'analyse socioculturelle des classes sociales, nous considérons les contextes de classe sociale comme des vecteurs de production de dispositions à percevoir et agir sur le monde. Les pratiques, normes et implicites qui constituent les contextes de classe sociale sont incorporées par les individus sur le long terme, contaminant la manière dont ils appréhendent l'information. Cette influence serait catalysée à travers la construction d'un soi socioculturellement situé. Ainsi, les individus de classe favorisée auraient tendance à construire des représentations de soi en majorité indépendantes (i.e., relativement dénuées d'éléments liés au contexte d'acquisition) et ceux de classe populaire à construire des représentations de soi en majorité interdépendantes (i.e., relativement chargées d'éléments liés au contexte d'acquisition). Nous avons investigué le rôle de la classe sociale (et des représentations de soi in(ter)dépendantes) sur deux volets, un volet motivationnel relatif aux besoins de similarité et de distinction ainsi qu'un volet relatif à une fonction cognitive de plus bas niveau que représente le déploiement attentionnel.

Au sein du premier volet, les résultats de la première étude suggèrent que les individus de classe populaire, ont un besoin de similarité plus élevé et un besoin de distinction moins élevé que leurs homologues de classe favorisée, synonyme de représentations de soi davantage interdépendantes (vs. Indépendantes). Sur la base de travaux qui attribuent un caractère universel au besoin de distinction élevé, l'étude 2 (non réalisée) a pour objectif de montrer que lorsqu'ils ont possibilité de nourrir leur besoin de distinction, les individus de classe favorisée le font à travers l'indépendance (i.e., par des caractéristiques uniques) alors que ceux de classe populaire le font par une voie compatible avec leur interdépendance (i.e., par une position sociale donnée dans un groupe social donné). L'étude 3 (non réalisée) a elle pour objectif de montrer que les inégalités économiques agissent comme un modérateur qui accentue les différences de classe sociale sur les voies privilégiées utilisées pour nourrir le besoin de distinction.

Dans le second volet, l'objectif était de montrer que la classe sociale mène au développement d'un mode de diffusion de l'attention visuelle par défaut, c'est-à-dire de manière plus focalisée pour les individus de classe populaire et plus diffuse pour ceux de classe favorisée. Les résultats de l'étude 4 suggèrent que les individus de classe populaire ont tendance à déployer par défaut une attention visuelle davantage diffuse que leurs homologues de classe favorisée qui ont tendance à déployer par défaut une attention visuelle davantage focalisée. Les résultats de l'étude 5, au sein de laquelle nous avons manipulé temporairement le médiateur supposé de nos différences de classe sociale (i.e., le type de représentations de soi chroniquement actives), montrent que les individus amorcés par l'interdépendance déploient une attention visuelle davantage diffuse que ceux amorcés par l'indépendance. Au sein des études 6a et 6b nous avons manipulé un autre médiateur potentiel des effets obtenus à l'étude 4, à savoir le sentiment de menace évaluative. Les résultats montrent que l'effet de la classe sociale, qui réplique celui trouvé dans l'étude 4, n'est pas modéré par la magnitude de menace évaluative. Enfin, les études 7 et 8, non réalisées, ont pour objectif d'évacuer l'hypothèse alternative selon laquelle les effets de classe sociale sur le degré de diffusion attentionnelle sont en réalité expliqués par des différences de capacité de mémoire de travail ou d'intelligence fluide. Via l'utilisation d'une tâche de clignement attentionnel, pour laquelle un déploiement attentionnel davantage diffus est bénéfique pour la performance et dont la performance n'est pas associée à la capacité de mémoire de travail ou à l'intelligence fluide, nous faisons l'hypothèse que les individus de classe populaire et ceux amorcés par l'interdépendance ont de meilleures performances que les individus de classe favorisés et ceux amorcés par l'indépendance.

Les résultats de cette thèse suggèrent que la classe sociale, à travers l'incorporation des caractéristiques des contextes de classe sociale, influence de manière durable les besoins motivationnels des individus ainsi que la manière dont ils traitent l'information par défaut.

Abstract

This work aims to contribute to the literature on the consequences of the chronic experience of social class contexts on psychological functioning. In line with the sociocultural analysis of social class, we consider social class contexts as vectors for the production of dispositions to perceive and act on the world. The practices, norms and expectations that constitute social class contexts are incorporated by individuals in the long run, contaminating the way they apprehend information. This influence would be catalyzed through the construction of a socioculturally situated self. Thus middle-class would tend to develop mostly independent self-representations (i.e., with relatively few elements linked to the context of acquisition) and those from a working-class would tend to develop mostly interdependent self-representations (i.e., with many elements linked to the context of acquisition). We investigated the role of social class (as well as interdependent self-representations) on two levels, a motivational level related to the needs for similarity and distinction and a level related to a lower level cognitive function, namely attentional deployment.

Within the first level, the results of the first study suggest that working-class individuals have a greater need for similarity and a lesser need for distinction than their middle-class counterparts, reflecting more interdependent (vs. independent) self-representations. Based on previous work that stipulates the universal nature of a high need for distinction, study 2 (not conducted) aims to show that when they have the opportunity to nourish their need for distinction, middle-class individuals do so through independence (i.e., through unique characteristics) whereas working-class individuals do so through a pathway consistent with their interdependence (i.e., through a given social position within a given social group). Study 3 (not conducted) aims to show that economic inequality acts as a moderator that accentuates social class differences in the preferred pathways used to nourish the need for distinction.

In the second part, the objective was to show that social class leads to the development of a way of developing one's visual attention by default, i.e. in a more focused way for working-class individuals and in a more diffuse way for those from working-classes. The results of Study 4 suggest that working-class individuals tend to deploy by default a more diffuse visual attention than their middle-class counterparts who tend to deploy by default a more focused visual attention. Results from Study 5, in which we temporarily manipulated the putative mediator of our social class differences (i.e., the type of chronically active self-representations), show that interdependence-primed individuals deploy a more diffuse visual attention than independence-primed individuals. Within Studies 6a and 6b we manipulated another potential mediator of the effects obtained in Study 4, namely the evaluative threat. The results show that the effect of social class, which replicates that found in Study 4, is not moderated by the magnitude of evaluative threat. Finally, studies 7 and 8, which were not conducted, were designed to circumvent the alternative hypothesis that social class effects on the degree of attentional diffusion are actually explained by differences in working memory capacity and/or fluid intelligence. Through the use of an attentional blink task, for which a more diffuse attentional deployment is beneficial for performance and whose performance is not associated with working memory capacity or fluid intelligence, we hypothesize that working-class and interdependence-primed individuals would perform better than middle-class and independence-primed individuals.

The results of this work suggest that social class, through the incorporation of characteristics of social class contexts, has a lasting influence on individuals' motivational needs as well as how they process information by default.

" Politics lives in people, ideas live in people, they live in the concrete struggles that people have. It also determines the choices we have—and the choices we have in turn determine the kinds of people we become." - Ken Loach

Table des matières

Introduction Générale.....	1
Chapitre 1 – La classe sociale comme contexte socioculturel influençant le fonctionnement psychologique.....	13
L'étude de la classe sociale en psychologie sociale.....	13
Aux origines de la classe sociale.....	16
Reproduction de classe sociale : Le rôle central de l'habitus.....	23
Construction de l'habitus en psychologie sociale : Approche par le « soi ».....	29
Une structure à la fois passive et active.....	29
Une structure à la fois stable et malléable.....	30
Approche socioculturelle de la construction du soi.....	34
Développement de modèles de soi indépendants au sein des sociétés individualistes.....	36
Développement de modèles de soi interdépendants au sein des sociétés collectivistes.....	39
Approche socioculturelle de la classe sociale.....	42
Contextes de classe sociale favorisée : construction de modèles de soi indépendants.....	42
Contextes de classe sociale populaire : construction de modèles de soi interdépendants.....	45
Conséquences psychologiques et comportementales des modèles de soi de classe sociale.....	48
Renseigner les implications comportementales des modèles de soi de classe sociale.....	51
Chapitre 2 – Besoins de similarité et de distinction : Expression des modèles de soi de classe sociale.....	57
Importance des besoins de similarité et de distinction dans la régulation du soi.....	57
Différences interculturelles dans les besoins de similarité et de distinction : le rôle des modèles de soi.....	61
Le choix comme vecteur d'expression des modèles de soi culturels.....	63
Le choix, apanage de l'indépendance ?.....	63
Le choix comme révélateur des modèles de soi.....	66
Investissement des modèles de soi dans le choix : le cas de la dissonance cognitive.....	69
Principes de la dissonance cognitive.....	69
Rôle du soi dans l'effet de dissonance cognitive.....	70
Différences interculturelles dans l'effet de dissonance cognitive.....	71
Rôle des modèles de soi dans l'effet de dissonance cognitive.....	73
Le choix comme révélateur du déséquilibre des besoins de distinction et de similarité.....	76
Influence de la classe sociale dans la signification et la fonction du choix.....	79
Origine des différences de classe sociale dans la signification et la fonction du choix.....	79
Le choix comme révélateur des modèles de soi de classe sociale.....	85
Étude 1 : Le déséquilibre des besoins de distinction et de similarité à travers le choix révèle les modèles de soi de classe sociale.....	92

Méthode.....	92
Résultats.....	94
Discussion	101
Besoin de distinction : des méthodes de satisfaction différenciées en fonction de la classe sociale ?.....	104
Une approche universaliste du besoin de distinction.....	104
Une préférence socioculturellement située des moyens d'assouvir le besoin de distinction	106
Étude 2 : Des différences de classe sociale dans les modes privilégiés afin de nourrir le besoin de distinction ?	108
Méthode.....	108
Plan d'analyse	110
Rôle des inégalités économiques sur les modes privilégiés afin de nourrir le besoin de distinction en fonction de la classe sociale ?	112
Une approche socio-écologique du rôle des inégalités économiques sur les tendances psychologiques.....	112
Les inégalités économiques en tant que diviseur social.....	114
Les inégalités économiques renforcent la reproduction sociale.....	117
Un renforcement des modèles de soi in(ter)dépendants de classe sociale en fonction du niveau des inégalités économiques ?.....	122
Étude 3 : Des différences de classe sociale dans les modes privilégiés afin de nourrir le besoin de distinction modérées par les inégalités économiques ?.....	124
Méthode.....	124
Plan d'analyse	126
Discussion générale du chapitre	127
<i>Chapitre 3 – Conséquences cognitives des modèles de soi de classe sociale : le cas de la dépendance à l'égard du champ visuel.....</i>	<i>133</i>
Inscription cognitive du rapport au monde et à soi : styles attentionnels analytiques et holistiques	135
Influence des styles attentionnels dans le traitement de scènes visuelles de nature sociale	135
Inscription des représentations de soi dans le traitement de stimuli non-sociaux.....	139
Inscription cognitive du rapport au monde et à soi : styles attentionnels analytiques et holistiques	148
Médiation des différences interculturelles dans le déploiement attentionnel : rôle des représentations de soi	155
Modèle de l'Interface Sémantique-Procédural du soi (ISPS).....	156
Soutiens empiriques du modèle de l'Interface Sémantique-Procédural du Soi.....	160
Classe sociale et styles cognitifs	166
Des différences d'orientation sociale aux différences de traitement cognitif de l'environnement	166
Le cas de la dépendance à l'égard du champ visuel.....	171
Étude 4 : Classe sociale, dépendance à l'égard du champ visuel et sensibilité à l'influence sociale.....	176
Méthode.....	176
Résultats.....	181
Discussion	188
Étude 5 : Influence des représentations de soi in(ter)dépendantes dans la dépendance à l'égard.....	191

du champ visuel	191
Méthode	193
Résultats.....	194
Discussion	195
La menace évaluative comme médiateur des différences de classe sociale dans la magnitude de dépendance à l'égard du champ ?	198
Étude 6a : Menace évaluative et dépendance	202
à l'égard du champ	202
Méthode	202
Résultats.....	204
Discussion	207
Étude 6b : Classe sociale, menace évaluative et dépendance à l'égard du champ	208
Méthode	208
Résultats.....	209
Discussion	212
Discussion générale du chapitre	212
Chapitre 4 – Classe sociale, représentations de soi et clignement attentionnel	216
Le clignement attentionnel : Hypothèses capacitaire	217
et de contrôle cognitif	217
Le clignement attentionnel : mesure du déploiement spatio-temporel de l'attention	220
Un effet de la classe sociale et représentations de soi actives sur la magnitude de clignement attentionnel ?.....	222
Études 7 et 8 : Classe sociale, représentations de soi et clignement attentionnel	224
Méthode	224
Plan d'analyse	229
Chapitre 5 – Discussion générale et conclusion	232
Bilan des résultats	233
Chapitre 2 : Influences proximale (contextes de classe sociale), distale (inégalités économiques) et leur interaction sur les besoins de distinction et similarité.....	233
Chapitre 3 : Classes sociales, représentations de soi et magnitude de la dépendance à l'égard du champ visuel	238
Chapitre 4 : Classes sociales, représentations de soi et magnitude du clignement attentionnel	246
Limites de la thèse.....	247
La nature corrélationnelle des effets relatifs à la classe sociale	247
Le caractère « arbitraire » de la mesure de classe sociale	251
Des effets d'amorçage de la classe sociale ?.....	253
Nature des effets de classes sociales observés : conséquences de l'incorporation de contextes socioculturels ou d'un sentiment de fort / faible pouvoir ?	254
Perspectives de recherche	262
Approfondissement de l'étude des différences de classe sociale dans les mécanismes attentionnels	262
Des différences de classe sociale dans le déploiement de l'attention visuelle magnifiées par la présence d'éléments de nature sociale dans la tâche ?.....	274
Conclusion générale	279

<i>Références bibliographiques</i>	281
<i>Annexes</i>	332

Table des figures

Figure 1 Espace des Positions au Sein de l'Espace Social et de Leurs Styles de Vie Associés	22
Figure 2 Schéma des Mécanismes Impliqués dans la Construction de l'Habitus	28
Figure 3 Construction Mutuelle de l'Individu et de la Société.....	36
Figure 4 Représentation Graphique d'une Conception de Soi Indépendante	39
Figure 5 Représentation Graphique d'une Conception de Soi Interdépendante	42
Figure 6 Conditions d'Apparition de l'Effet de Dissonance Cognitive	75
Figure 7 Exemples d'Items Utilisés par Kim et Markus (1999) pour Mesurer le Besoin de Distinction	78
Figure 8 Distribution du Type de Stylo Choisi en Fonction de la Classe Sociale	95
Figure 9 Effet d'Interaction de la Classe Sociale et du Commentaire Relatif au Choix sur l'Évaluation du Stylo Choisi	100
Figure 10 Distributions de Probabilités Prédicatives a Posteriori des Effets A) de la Classe Sociale, B) du Commentaire relatif au choix et C) de leur Interaction sur l'Évaluation du Stylo Choisi	100
Figure 11 Représentation Graphique des Trois Formes de Distinction.....	106
Figure 12 Représentation Graphique de l'Approche Sociale-écologique.....	114
Figure 13 Exemple de Procédure de Transformation Numérique d'un Visage Initial	139
Figure 14 Conditions Expérimentales Testées au Sein de la Tâche de Détection du Changement	141
Figure 15 Exemple de Stimuli Utilisés au Sein des Tâches de Type Navon	143

Figure 16 Illustration des Différentes Conditions Expérimentales du Test de la Ligne Encadrée	146
Figure 17 Exemple de Tâches d'Illusions Visuelles Utilisées au Sein des Études Interculturelles	146
Figure 18 Représentation Graphique du Modèle de l'Interface Sémantique-Procédural (ISPS).....	159
Figure 19 Exemple d'Essais de la Tâche des Flanqueurs	166
Figure 20 Configurations du cadre au Sein de la Tâche de RFT (e.g., Isableu et al., 1997 ; Bringoux et al., 2009).....	172
Figure 21 Effet de la Classe Sociale sur le Score RFT à 18°.....	183
Figure 22 Effet de la Classe sociale sur la Différence Entre le Nombre de Changements de Choix vers l'Option Populaire et le Nombre de changements de Choix vers l'Option Impopulaire.....	186
Figure 23 Exemple d'un Essai de la Tâche des Figures Imbriquées	192
Figure 24 Effet du Type de Représentations de Soi Actives sur le Score de RFT à 18°	195
Figure 25 Effet de la Condition de Menace Évaluative de sur le Score de RFT à 18°	206
Figure 26 Effet du Score RFT sur le Degré Auto-Rapporté de Menace Évaluative (Étude 6a).....	206
Figure 27 Interaction entre la Classe Sociale et la Menace Évaluative sur le score RFT à 18°	211
Figure 28 Résultats de l'Analyse de Puissance Statistique Relative au Test de l'Interaction entre la Classe Sociale et la Condition de Lag sur la Tâche de Clignement Attentionnel.....	226

Figure 29 Exemple d'un Essai de la Tâche de Clignement Attentionnel.....	229
Figure 30 Représentation Graphique des Résultats Attendus de l'Interaction entre la Classe Sociale et la Condition de Lag sur la Tâche de Clignement Attentionnel....	231
Figure 31 Décours Temporel de l'Influence des Paramètres Ascendants et Descendants dans le Processus de Sélection Attentionnelle	265
Figure 32 Configurations des Essais congruents et incongruents de la Tâche de Simon	269
Figure 33 Illustration des Conséquences de la Modulation de la Fenêtre Attentionnelle au Sein d'une Tâche Classique de Flanqueurs.....	273
Figure 34 Illustration d'un Essai de la Tâche du Champ de Vision Fonctionnel.....	274
Figure 35 Illustration des Consignes pour les Deux Participants de la Version Sociale de la Tâche de Flanqueurs	279

Table des tableaux

Tableau 1 Résumé des Résultats de l'Analyse de Régression Logistique	
Hiérarchique	96
Tableau 2 Distribution de l'Échantillon au Sein des Différentes Conditions	
Expérimentales	98
Tableau 3 Résumé des Résultats des Comparaisons de Modèles de l'ANOVA	
Bayésienne.....	98
Tableau 4 Résumé des Résultats des Effets de Chaque Facteur de l'ANOVA	
Bayésienne.....	99

Table des Annexes

Annexe 1 - Matériel utilisé dans l'étude 1	332
Annexe 2 - Consigne et échelles qui composent les mesures d'intérêt des études 2 et 3 du manuscrit (issues de Becker et al., 2012).....	333
Annexe 3 - Effet de la classe sociale sur le score RFT au sein des conditions restantes d'inclinaison du cadre (étude 4).....	337
Annexe 4 - Textes d'induction des modèles de soi in(ter)dépendants utilisés pour la tâche d'encerclement de pronoms au sein de l'étude 5.....	340
Annexe 5 - Résumé des analyses de régressées réalisées sur le score RFT à 18° (études 4 et 6b) et le changement de choix (étude 4) avec la classe sociale subjective / rang perçu	341
Annexe 6 - Effet des représentations de soi activées sur le score RFT au sein des conditions restantes d'inclinaison du cadre (étude 5)	342
Annexe 7 - Effet de la menace évaluative (manipulée) sur le score RFT au sein des conditions restantes d'inclinaison du cadre (étude 6a)	345
Annexe 8 - Effet de la menace évaluative (auto-rapportée) sur le score RFT au sein des conditions restantes d'inclinaison du cadre (étude 6a)	348
Annexe 9 - Effet d'interaction entre la menace évaluative (manipulée) et la classe sociale sur le score RFT au sein des conditions restantes d'inclinaison du cadre (étude 6b)	351

Introduction Générale

L'essence de la psychologie sociale a longtemps été décrite comme l'étude du « pouvoir de la situation » (Reis, 2010). Cette idée a été matérialisée par Lewin (1935) à travers la célèbre équation $C = f(P, E)$. Proposée afin de synthétiser sa théorie des champs, cette équation suggère que le comportement (C) est fonction à la fois de la dynamique la personne (P) et de la situation (S). Au-delà des caractéristiques de la situation immédiate qui contraignent, dans une certaine mesure, le comportement, la représentation que se fait l'individu de la situation est une donnée essentielle à la prédiction du comportement. La représentation que se fait l'individu de la situation immédiate est fonction des éléments qui le composent (e.g., traits, compétences, attentes, buts, histoire de vie) ainsi que ce qu'amorce la situation immédiate par rapport aux connaissances antérieures et croyances de l'individu. Toutefois cette équation néglige un élément capital dans la prédiction du comportement : la récurrence de l'interaction entre la personne et la situation. En effet, la prise en compte ce paramètre permet alors d'incorporer la notion de temps dans « le pouvoir de la situation », en distinguant le pouvoir de la situation immédiate de celui de la situation chronique. Nombreux sont les exemples en psychologie qui renseignent le rôle de la récurrence d'une expérience donnée sur la modification (relativement) durable du comportement, tels que les effets de conditionnement (e.g., Lattal, 2013) ou encore de résignation acquise (Seligman, 1972). Par exemple, dans le cas du conditionnement évaluatif (e.g., De Houwer et al., 2001), c'est la répétition de la co-présentation d'un stimulus à valence neutre et d'un stimulus à valence positive ou négative qui permettra à celui à valence initialement neutre d'acquérir une valence positive ou négative dans les yeux du percepteur. Plus largement en sciences sociales, et notamment en sociologie, la récurrence des interactions entre la personne et la situation, appelés « contextes de socialisation », sont considérés comme des forces d'influence durable sur la personne, sur sa personnalité. Par exemple ; si la prise de repas est une expérience

chronique tout au long de la vie, la seule répétition de cet événement ne permet pas de prédire le comportement ni le changement de personnalité au cours du temps. Toutefois, le développement du goût pour la cuisine, et des comportements que cet élément de la personnalité engendre, est probablement davantage probable à la suite de l'expérience chronique de repas pour lesquels les parents ont l'habitude de cuisiner de nombreux produits et de bonne qualité qu'après l'expérience chronique de repas composés de boîtes de conserves et de produits surgelés. Cet exemple, quoi que caricatural, illustre le processus central étudié au sein de cette thèse : la manière de se percevoir, de percevoir le monde et d'agir sur lui est le produit de l'incorporation des contextes socioculturels, c'est-à-dire des expériences chroniques de situations socioculturellement situées qui participent de la socialisation.

Au fil du temps, le champ de la psychologie sociale s'est (relativement) désintéressé de l'étude des forces sociales (e.g., les pratiques au sein d'un groupe donné) sur le fonctionnement psychologique des individus pour davantage se focaliser sur l'influence de la situation immédiate sur l'évaluation et le comportement. Ainsi, l'étude de la construction de la situation par le sujet pensé comme cause proximale des phénomènes psycho-sociaux a supplanté l'étude du rôle de la situation (e.g., Reis, 2010). Ce virage s'est notamment manifesté à travers le foisonnement des théories motivationnelles qui ont marqué au fer rouge la discipline telles que la théorie de la comparaison sociale (Festinger, 1954), la théorie de la dissonance cognitive (Festinger, 1957), la théorie de l'auto-détermination (Deci & Ryan, 1985) ou encore la théorie de l'auto-affirmation (Steele, 1988). Cette tradition de recherche a pour objectif d'identifier des processus invariants du comportement social, au dépens des influences des situations à long terme. Par conséquent, les différences de personnalité, de traits qui prédisent le jugement et le comportement sont très largement investiguées à travers des variables sociales situées à l'intérieur de l'individu (e.g., estime de soi, identification sociale).

Cet objectif, devenu primordial dans le champ de la psychologie sociale, a conduit à la métamorphose du champ à travers la priorisation de la méthodologie expérimentale impliquant la manipulation de variables permettant de conclure sur des relations de causalité (Oishi et al., 2009). Ainsi, contrairement au champ de la sociologie dans lequel il est légion d'investiguer le rôle de forces sociales (e.g., histoire, institutions, changements sociaux) sur la cognition et le comportement à différents niveaux d'analyse (e.g. national, local, au sein d'une collectivité), le champ de la psychologie sociale s'attache davantage à l'étude de facteurs (intra-individuels ou contextuels) dont l'influence est contrôlable en laboratoire, c'est-à-dire immédiate et de relativement courte durée (Greenwood, 2004 ; Oishi et al., 2009). Ce virage dans l'objectif poursuivi du champ de la psychologie sociale a conduit au développement et à l'utilisation de paradigmes d'amorçage ou encore d'association sémantique permettant de modifier l'interprétation de la situation des sujets pour en mesurer les conséquences immédiates. Si ces paradigmes offrent l'avantage d'isoler l'influence d'une variable sur une autre, permettant de conclure sur sa nature causale, ils contraignent à l'étude de l'influence de paramètres contenus dans la situation immédiate.

Si lors de l'avènement de la cognition sociale, certains auteurs prônaient l'adoption d'une définition de la psychologie sociale en tant que l'étude de la manière dont la société influence la psychologie des individus (e.g., Catwright, 1979 ; Gergen, 1973 ; Sampson, 1977), le champ de la psychologie sociale a depuis davantage poursuivi l'objectif d'identifier des processus invariants du comportement social, au dépens des influences des situations à long terme. Toutefois, les années 1990 ont vu naître un regain d'intérêt pour l'étude des différences interculturelles dans des processus psychologiques. L'analyse socioculturelle (Fiske et al., 1998 ; Markus & Kitayama, 1991), fortement inspirée des travaux d'anthropologie et de sociologie, a offert une théorisation des différences dans le fonctionnement psychologique des individus issus des sociétés individualistes (i.e., d'Amérique du nord et d'Europe de l'ouest) et des individus des sociétés collectivistes (e.g., d'Asie du sud-est). L'analyse socioculturelle suppose que l'exposition chronique à des normes, valeurs et pratiques au sein de contextes

socioculturels expérimentés durant la socialisation mène à leur incorporation dans la manière de se percevoir (i.e., les représentations de soi) et de traiter le monde environnant. L'indépendance, norme dominante dans les sociétés individualistes qui transpire dans les pratiques du quotidien, serait incorporée dans la manière de se percevoir en tant qu'entité indépendante de son contexte ainsi que dans la manière de percevoir le monde à travers la manière de traiter les informations détachées de leur contexte d'appartenance. L'interdépendance, norme dominante dans les sociétés collectiviste qui transpire dans les pratiques du quotidien, serait incorporée dans la manière de se percevoir en tant qu'entité ajustée de son contexte ainsi que dans la manière de percevoir le monde à travers la manière de traiter les informations imbriquées de leur contexte d'appartenance. En somme, l'analyse socioculturelle propose de réintégrer l'influence de la situation en tant que somme d'expériences chroniques expérimentées sur le temps long.

L'objectif de cette thèse réside dans l'étude du rôle du contexte de classe sociale dans la production de dispositions à percevoir et agir sur le monde. L'étude du soi en tant qu'organisation socioculturellement située mène à considérer l'influence de la situation en tant que contexte expérimenté sur le long terme, au-delà de la situation immédiate. Ce qui constitue ces situations, c'est-à-dire les pratiques, les normes, les implicites sont incorporées par les individus, contaminant la manière dont ils appréhendent l'information. Ainsi, si la construction subjective de la situation influence le traitement de l'information, cette construction subjective est elle-même influencée par la situation à long terme.

Au sein du premier chapitre, nous nous attacherons à présenter les principales approches théoriques en sociologie qui ont été invoquées afin d'appréhender les différences comportementales en fonction de la classe sociale puis la manière dont la psychologie sociale s'est emparée de cet objet de recherche. Nous débuterons par une présentation des trois grandes approches théoriques classiques de la classe sociale que sont l'approche articulée autour de la production économique de Marx (Marx & Engels, 1948/1973), l'approche articulée

autour des groupes de statut de Weber (1922/1995) et enfin l'approche socioculturelle de Bourdieu (e.g., 1979a). Nous nous attarderons sur l'apport majeur de l'approche de Bourdieu que constitue la notion d'habitus, une matrice de perception du monde social colorée par l'incorporation de normes, pratiques et valeurs qui saturent les contextes de classe sociale dans lesquels les individus évoluent au cours de leur socialisation. Nous ferons le parallèle entre l'habitus et la notion de soi en psychologie sociale, les deux structures étant définies comme cadres d'interprétation de la situation immédiate en fonction des expériences passées (e.g., Baumeister, 1999 ; Markus, 1977). Nous présenterons les approches socioculturelles interculturelles (Markus & Kitayama, 1991) et de la classe sociale (Carey & Markus, 2016, 2017 ; Stephens et al., 2014) qui proposent de situer la cause des différences dans le fonctionnement psychologique entre les cultures et les classes sociales dans les types de représentations de soi pensés comme le produit de pratiques de socialisation distinctes. Selon l'approche socioculturelle, les membres des sociétés collectivistes ainsi que les individus de classe populaire développeraient des représentations de soi plus interdépendantes qui comprennent davantage d'éléments du contexte (e.g., autrui, environnement, forces sociales en jeu). Au contraire, les membres des sociétés individualistes ainsi que les individus de classe favorisée développeraient des représentations de soi plus indépendantes qui négligent (dans une certaine mesure) les éléments du contexte. En cela, ces approches proposent que les normes et valeurs en vigueur au sein des contextes socioculturels (ou structures sociales) influencent le fonctionnement psychologique des individus via la construction de représentations de soi in(ter)dépendantes. Enfin, nous exposerons les hypothèses qui constituent les deux volets de cette thèse, à savoir l'influence de la classe sociale sur les besoins de distinction et de similarité, ainsi que l'influence de la classe sociale sur le déploiement de l'attention visuelle.

Dans le deuxième chapitre, nous nous pencherons dans un premier temps sur le rôle des pratiques de socialisation dans le rapport à la distinction et à la similarité à autrui. Nous présenterons un état des lieux de la littérature nous permettant soutenir l'hypothèse proposée

par l'analyse socioculturelle (e.g., Markus & Kitayama, 1991 ; Stephens et al., 2014) selon laquelle les pratiques de socialisation en vigueur au sein des sociétés collectivistes ainsi que dans les contextes de classe populaire promeuvent le développement d'un fort besoin de similarité à autrui alors que les pratiques de socialisation en vigueur au sein des sociétés individualistes ainsi que dans les contextes de classe favorisée promeuvent le développement d'un fort besoin distinction par rapport à autrui. Nous présenterons ensuite 3 études qui répondent à différents objectifs. La première étude met en évidence que les individus de classe populaire ont davantage tendance à réaliser des choix leur permettant d'affirmer leur similarité à autrui alors que ceux de classe favorisée ont davantage tendance à réaliser des choix leur permettant d'affirmer leur distinction d'autrui. Cette tentative réussie de réplique sur le sol français d'une étude initialement réalisée aux États-Unis par Stephens et collaborateurs (2007) illustre l'existence de différences de classe sociale dans l'importance des besoins de distinction et de similarité et plus largement dans les modèles de soi autour desquels les individus se sont construits. Ainsi, la préférence pour la similarité à autrui chez les individus de classe populaire serait une des expressions du développement au cours de leur socialisation de modèles de soi d'interdépendance. Au contraire, la préférence pour la distinction par rapport à autrui chez les individus de classe favorisée serait une des expressions du développement au cours de leur socialisation de modèles de soi d'indépendance. Toutefois, d'autres résultats suggèrent que le besoin de distinction est un besoin universellement élevé (Vignoles et al., 2000 ; 2002) mais qu'il existe différentes voies pour le satisfaire, voies qui varient en fonction des contextes socioculturels. Becker et collaborateurs (2012) ont montré que si les individus aux modèles de soi indépendants n'ont pas un besoin de distinction plus important que ceux aux modèles de soi interdépendants, contrairement à ce que suggèrent les résultats de notre étude 1, la manière privilégiée de le satisfaire est cohérente avec les fondements des modèles de soi des individus. Ainsi, les individus aux modèles de soi majoritairement indépendants chercheraient à être différents d'autrui à travers l'obtention de caractéristiques individuelles uniques qui les différencient des

autres. Toutefois, les individus aux modèles de soi majoritairement interdépendants chercheraient à être différents d'autrui à travers le rôle / statut qu'ils occupent au sein de relations sociales données. L'étude 2, qui n'a pu être réalisée dans le cadre de la thèse, a pour objectif de répliquer les résultats de Becker et collaborateurs (2012) non pas en comparant les cultures individualistes et collectivistes mais les classes sociales populaire et favorisée. Nous faisons ainsi l'hypothèse que les individus de classe populaire nourrissent leur besoin de distinction davantage à travers les rôles / status qu'ils occupent au sein de contextes sociaux donnés et que ceux de classe favorisée le nourrissent davantage à travers leurs caractéristiques individuelles qu'ils considèrent comme distinctives. L'étude 3, qui n'a pu être réalisée dans le cadre de la thèse, a elle pour objectif de tester l'impact de la magnitude des inégalités économiques au sein du contexte dans lequel vivent les individus sur les différences de classe sociale dans les voies privilégiées afin de satisfaire le besoin de distinction. Les inégalités économiques sont qualifiées de diviseur social (Wilkinson & Pickett, 2009, 2020) dans le sens où elles érodent les relations inter-classes : elles réduisent la confiance (Navarro-Carillo et al., 2018) et la coopération interclasse (Nishi et al., 2015) et renforce les stéréotypes associés aux autres classes sociales (Connor et al., 2021 ; Durante et al., 2013, 2017a, 2017b). Les inégalités économiques ont également pour effet de percevoir la société comme plus compétitive et comme nécessitant d'exprimer davantage de modèles de soi indépendants pour réussir dans la vie (Sánchez-Rodríguez et al., 2019 ; Sommet et al., 2019). Tous ces éléments convergent avec le fait que la perception de fortes (faibles) inégalités économiques mène à l'adoption de modèles de soi plus indépendants (vs. interdépendants ; Sánchez-Rodríguez et al., 2017). Nous faisons ainsi l'hypothèse que, puisque les inégalités de revenus offrent aux individus de classe favorisée un accès à davantage de ressources (i.e., économiques, sociales, culturelles), ils devraient développer et exprimer en conséquence des modèles de soi plus indépendants que dans les contextes moins inégalitaires. En conséquence, les individus de classe favorisée devraient davantage satisfaire leur distinction à travers la leurs caractéristiques individuelles qu'ils considèrent comme distinctives en

situation de fortes (vs. faibles) inégalités économiques. À l'inverse, l'augmentation des contraintes et la diminution des ressources au sein des contextes de classe sociale lorsque les inégalités économiques sont élevées devrait renforcer l'adoption et l'expression de modèles de soi interdépendants chez les individus de classe populaire. En conséquence, les individus de classe populaire devraient davantage satisfaire leur besoin de distinction à travers les rôles / status qu'ils occupent au sein de contextes sociaux donnés en situation de fortes (vs. faibles) inégalités économiques.

Dans le chapitre 3, nous présenterons quatre études permettant de tester l'hypothèse selon laquelle la classe sociale influence le déploiement de processus cognitifs de bas niveau, et notamment le déploiement de l'attention visuelle. Nous présenterons un état des lieux de la littérature en psychologie sociale et en neurosciences culturelles qui suggère que les pratiques de socialisation en vigueur au sein des sociétés collectivistes (individualistes) promeuvent le développement puis le déploiement par défaut d'une attention visuelle diffuse (focalisée). Nous nous focaliserons sur le modèle de l'Interface Sémantique-Procédural du Soi (ISPS ; Hannover & Kühnen, 2004 ; Hannover et al., 2005 ; Kühnen et al., 2001) qui propose, avec des appuis empiriques, que ces différences interculturelles dans le déploiement attentionnel sont sous-tendues par la manière dont les pratiques socioculturelles influence la chronicité par défaut d'un type de représentations de soi plutôt que d'autres. Ainsi, les représentations de soi interdépendantes, qui incorporent le soi dans son environnement, seraient associées à un paramétrage du contrôle cognitif engageant un traitement plus élevé du contexte, se traduisant notamment par un déploiement d'une attention visuelle plus diffuse. Les pratiques de socialisation dans les sociétés collectivistes, qui mettent l'accent sur la nécessité de porter son attention sur le contexte afin de s'y ajuster, influenceraient le stockage de représentations de soi riches en éléments contextuels, rendant les représentations de soi interdépendantes chroniquement actives et favorisant par conséquent le déploiement par défaut d'une attention plus diffuse. À l'inverse, les représentations de soi indépendantes, où le soi est considéré comme une unité indépendante de son environnement, seraient associées à un paramétrage

du contrôle cognitif engageant un traitement réduit du contexte, se traduisant notamment par un déploiement d'une attention visuelle plus focalisée. Les pratiques de socialisation dans les sociétés individualistes, qui favorisent l'indépendance, influenceraient le stockage de représentations de soi en tant que centre de l'expérience, rendant les représentations de soi indépendantes chroniquement actives et favorisant par conséquent le déploiement par défaut d'une attention plus focalisée. Par transposition via l'analyse socioculturelle des classes sociales (e.g., Stephens et al., 2014), nous avons fait l'hypothèse que les individus de classe populaire, aux modèles de soi majoritairement interdépendants, devraient, lors du traitement de stimuli cible au sein d'une scène visuelle, engager une attention visuelle davantage diffuse que ceux de classe favorisée, aux modèles de soi majoritairement indépendants, lesquels devraient engager une attention visuelle plus focalisée. L'étude 4 investiguera cette hypothèse en contrastant des participants de classe populaire, intermédiaire et favorisée sur une tâche permettant de mesurer la dépendance au champ (Witkin et al., 1962), tâche pour laquelle une performance dégradée (réussie) est synonyme du déploiement d'une attention plus diffuse (focalisée). L'étude 5 consistera au contraste de participants chez lesquels nous avons manipulé les représentations de soi actives (indépendantes ou interdépendantes), supposées théoriquement médiatiser de nos différences de classe sociale, pour comparer les effets sur la même tâche. Les études 6a et 6b nous permettront de tester un autre médiateur supposé des différences de classe sociale qu'est la menace évaluative. En effet, de nombreux travaux suggèrent que les individus de classe populaire sont davantage sensibles aux situations potentiellement menaçantes pour l'intégrité du soi que ceux de classe favorisée (Chen & Matthews, 2001 ; Gallo & Matthews, 2003), les menant à des performances dégradées sur des tâches présentées comme diagnostiques des capacités intellectuelles (Croizet & Claire, 1998 ; Croizet & Dutrévis, 2004 ; Désert et al., 2009 ; Harrison et al., 2006 ; Spencer & Castano, 2007). En sachant que l'anxiété, consécutif à la menace, est associée à un déploiement plus diffus de l'attention visuelle (Ávila & Parcet, 2002 ; Mathews et al., 1990 ; Poy et al., 2004 ; Shapiro & Lim, 1989), l'étude 6a explorera l'hypothèse d'une plus faible

performance sur la tâche de dépendance à l'égard du champ visuel chez les individus placés en condition de forte (vs. faible) menace évaluative. Enfin, l'étude 6b nous permettra de tester l'hypothèse selon laquelle la performance dégradée des participants de classe populaire sur la tâche de dépendance à l'égard du champ n'est expliquée que par le fait qu'ils ont davantage tendance que leurs homologues de classe favorisée à interpréter la tâche comme menaçante. Selon cette hypothèse, alors que la performance des individus de classe favorisée ne devrait pas être sensible à la manière dont la tâche leur est présentée (i.e., fortement vs. faiblement évaluative des capacités intellectuelles), la performance des individus de classe populaire devrait n'être dégradée qu'en condition où la tâche est présentée comme fortement évaluative des capacités intellectuelles.

Dans le chapitre 4, nous proposons deux études permettant d'écarter l'hypothèse alternative selon laquelle les différences de classe sociale observées sur la tâche de RFT seraient dues à des différences en terme de cognitives. En effet, la performance sur des tests d'intelligence fluide (Cooperman, 1980 ; MacLeod, Jackson & Palmer, 1986), de capacité de mémoire de travail (e.g., Ghotbi-Varzaneh et al., 2011 ; Miyake et al., 2001 ; Richardson & Turner, 2000) et sur des tâches académiques (Roszkowski & Snelbecker, 1987 ; Tinajero & Páramo, 1997) est positivement associée à la performance sur la tâche de RFT. Pour parvenir à écarter cette hypothèse alternative, il nous fallait trouver une tâche attentionnelle 1) dont le déploiement d'une attention diffuse soit associé à une meilleure performance 2) dont la performance ne soit pas associée négativement à l'intelligence fluide, à la capacité de mémoire de travail ou encore à la performance académique et 3) qui n'implique pas de stimuli de nature sociale. La tâche de clignement attentionnel (Luck et al., 1996 ; Raymond et al., 1992) nous a semblé être une candidate toute désignée. Nous avons ainsi prévu d'utiliser cette tâche dans deux expériences. Dans une première expérience, nous contrasterons des individus de classe populaire et de classe favorisée en faisant l'hypothèse que les premiers, du fait de leur tendance à déployer une attention davantage diffuse, montreront une performance significativement plus élevée que les seconds. Dans une seconde expérience,

nous contrasterons des participants ayant été amorcés par l'interdépendance à des participants amorcés par l'indépendance en faisant l'hypothèse que les premiers, par amorçage d'une attention davantage diffuse, montreront une performance significativement plus élevée que les seconds.

En résumé, ce travail a pour ambition d'étayer empiriquement l'hypothèse selon laquelle les différences de classe sociale observées dans le jugement, le comportement et la cognition sont le produit de l'expérience chronique de contextes socioculturellement situés qui participent de la socialisation. Au travers de nos appuis théoriques que sont l'analyse socioculturelle des classes sociales (e.g., Stephens et al., 2014) et le modèle ISPS (Hannover & Kühnen, 2004 ; Hannover et al., 2005 ; Kühnen et al., 2001), nous nous proposons d'investiguer les conséquences théoriquement supposées du développement de modèles de soi de classe sociale dans deux sphères de la cognition. Dans un premier temps, nous examinerons les différences de classe sociale dans la magnitude de deux besoins fondamentaux dans la régulation du soi que sont le besoin de distinction et le besoin de similarité et nous proposerons le test du rôle des inégalités économiques dans la manière de satisfaire le besoin de distinction en fonction de la classe sociale. Dans un second temps, nous investiguerons les différences de classe sociale dans la magnitude de diffusion-focalisation de l'attention visuelle déployée par défaut sur une tâche de nature visuo-spatiale dépourvue de stimuli sociaux. Nous testerons également l'influence du médiateur théoriquement supposé de cette relation (i.e., les modèles de soi in(ter)dépendants) ainsi que celle d'un autre médiateur potentiel (i.e., menace évaluative). Enfin, nous proposerons d'investiguer les différences de classe sociale et de modèles de soi sur une tâche 1) dont le déploiement d'une attention diffuse soit associé à une meilleure performance 2) dont la performance ne soit pas associée négativement à l'intelligence fluide, à la capacité de mémoire de travail ou encore à la performance académique et 3) qui n'implique pas de stimuli de nature sociale. Nous discuterons les résultats au regard du modèles ISPS (Hannover & Kühnen, 2004 ; Hannover et al., 2005 ; Kühnen et al., 2001), suggérant que les pratiques de socialisation de classe

sociale, à travers leur promotion de la tendance à intégrer peu ou beaucoup d'éléments du contexte lors du stockage de représentations de soi, influence les besoins au centre de la régulation de soi (dirigés vers soi vs. vers autrui) ainsi que la manière de traiter l'environnement visuel (forte vs. faible direction vers le contexte).

Chapitre 1 – La classe sociale comme contexte socioculturel influençant le fonctionnement psychologique

L'étude de la classe sociale en psychologie sociale

En psychologie sociale, l'intérêt pour la classe sociale en tant qu'objet d'étude à part entière n'est que très récent (Saegert et al., 2006). L'intérêt tardif pour l'étude de l'influence de la classe sociale sur les tendances cognitives et comportementales s'explique notamment par la domination de l'Amérique du nord dans le champ de la psychologie sociale, que ce soit en terme de nombre de publications ou de théories qui l'ont influencé. Aux États-Unis, la classe sociale est relativement peu institutionnalisée (DiMaggio, 2012). Contrairement au genre ou à l'ethnie (ou *race* en anglais), la classe sociale ne constitue que rarement une catégorie sociale de référence dans les prises de décisions et le fonctionnement des institutions et est rarement évoquée dans les grandes revendications sociales. L'idéologie méritocratique au cœur du fonctionnement des sociétés Nord-Américaines est construite autour de la croyance selon laquelle la position sociale d'un individu est uniquement le résultat de son talent et des efforts qu'il investit dans la poursuite de ses objectifs (Son Hing et al., 2011). Il n'est donc pas surprenant de constater que les états-uniens sont relativement réticents à considérer l'existence des classes sociales ou leur influence sur les trajectoires de vie (Fiske & Markus, 2012). Ainsi, contrairement au genre ou à l'ethnie qui sont considérés comme des catégories sociales « prescrites » car déterminés biologiquement, la classe sociale est perçue comme « atteinte » ou « achevée » dans le sens où les frontières entre les classes sociales sont perméables et que le passage d'une classe sociale à une autre est considéré comme la résultante du mérite individuel. Ceci explique très probablement la domination sur le plan

historique, ainsi qu'en terme de volume de publications, des courants de recherche relatifs au genre et à l'ethnie en comparaison à la classe sociale en psychologie sociale. Malgré l'influence de grands penseurs et sociologues européens dans la popularisation de la notion de classe sociale en sciences humaines, notamment allemands (e.g., Marx, Engel, Weber) et français (e.g., Bourdieu, Halbwachs), les chercheurs européens en psychologie sociale ont également tardé à s'y intéresser. Par exemple, alors que la théorie de l'identité sociale (Tajfel & Turner, 1979) constitue une théorie majeure des relations intergroupes en Europe, son application dans l'étude des relations entre les classes sociales n'est que très récente (voir Mols & Jetten, 2017).

L'utilisation de nombreux indicateurs utilisés pour mesurer la classe sociale dans la littérature scientifique (e.g., sociologie, psychologie, sciences du langage, neurosciences) a très probablement également participé à l'intérêt tardif de son étude en psychologie sociale. Il est, en effet, difficile de traiter d'un construit en l'absence de consensus dans sa définition et sa mesure (pour une revue, voir Goudeau et al. 2017). Classiquement en sciences sociales et en neurosciences, la classe sociale est mesurée à travers trois indicateurs dits « objectifs » que sont le revenu économique, le niveau d'étude ou encore le type de profession (Fiske & Markus, 2012 ; Kraus & Stephens, 2012 ; Markus & Schwartz, 2010). Leur utilisation est due au fait qu'ils sont relativement associés, dans le sens où un haut niveau de revenu est en règle général associé à un haut niveau de diplôme et une profession prestigieuse (e.g., Fiske & Markus, 2012), et commodes car quantifiables et classables. Toutefois, un même indicateur de classe sociale peut être mesuré de bien différentes manières. Par exemple, le revenu économique peut être mesuré au niveau individuel ou au niveau du foyer, considéré comme une variable continue ou encore divisé en déciles. Autrement dit, il existe un nombre considérable de manière d'opérationnaliser les indicateurs « classiques » de la classe sociale. D'ailleurs, s'ils sont reliés, ces indicateurs ne corrèlent que modérément entre eux (de .42 à .58 ; Singh-Manoux et al., 2003), ce qui a mené certains auteurs à plaider pour leur regroupement en un indice composite (e.g., Grusky, 2001 ; Trautmann et al., 2013). Toutefois,

d'autres auteurs déconseillent cette pratique et suggèrent une sélection justifiée de l'indicateur utilisé. Par exemple, le niveau de revenu économique prédit positivement l'engagement de comportements immoraux là où le niveau de diplôme ne le prédit pas (Dubois et al., 2015). Les auteurs expliquent ce différentiel par l'état psychologique qui sous-tend chacun des deux indicateurs de classe sociale ainsi que l'engagement de comportement immoraux. Alors que le niveau de revenu économique est positivement associé au sentiment de pouvoir (i.e., sentiment de légitimité d'être libre d'agir selon son bon vouloir ; Anderson et al., 2011), le niveau de diplôme est positivement associé au statut social perçu (i.e., respect et admiration dans les yeux d'autrui ; Magee & Galinsky, 2008). Autrement dit, le sentiment pouvoir est positivement associé à l'engagement de comportements immoraux mais pas le statut, expliquant son association positive avec le niveau de revenu seulement. Il semblerait donc que les différentes composantes de la classe sociale soient associés à des tendances psychologiques différentes, expliquant très probablement l'absence de cohérence dans les résultats obtenus dans la littérature en psychologie sociale ou dans le champ des neurosciences (e.g., Lyu, Peng, & Hu, 2019). D'autres courants théoriques s'affranchissent des indicateurs de classe sociale objective au profit d'indicateurs de classe sociale « subjective », c'est-à-dire la position sociale que les individus pensent tenir dans la société dans laquelle ils vivent (Adler et al., 2000 ; Kraus et al., 2009). Cet indicateur a surtout été utilisé dans l'étude de la santé et du bien-être auto-rapporté (e.g., Adler et al., 2000), l'engagement de comportements pro-sociaux et non-éthiques (Piff et al., 2010, 2012), la reconnaissance des émotions (Kraus et al., 2010) ou encore la manière dont les individus interprètent les actions d'autrui (Kraus et al., 2009). D'ailleurs, la classe sociale subjective étant la résultante d'un processus de comparaison sociale avec des cibles sociales réelles ou imaginées, elle est manipulable à travers l'imposition de cibles auxquelles les individus ont à se comparer (Kraus et al., 2010 ; Piff et al., 2010). Ce procédé permet de tester le rôle causal de la classe sociale (subjective), chose impossible avec les indicateurs objectifs qui constituent par nature des variables invoquées.

En résumé, l'influence de la conception dominante de la classe sociale chez les acteurs majeurs du champ de la psychologie sociale associée à l'absence de consensus dans sa mesure explique probablement, en partie, la récurrence de l'intérêt pour l'étude de la classe sociale en psychologie sociale. Toutefois, l'absence de consensus dans la mesure de la classe sociale tient notamment à l'absence de consensus dans sa définition. Notamment, la multiplicité des facteurs invoqués afin de définir la classe sociale et de dessiner les contours des différentes classes sociales considérées ou le poids de ces différents indicateurs considérés varie en fonction des approches théoriques de la classe sociale. L'absence de possibilité de consensus dans la définition (et donc de la mesure) du construit de classe sociale empêche par principe l'atteinte d'un consensus dans l'étude des conséquences psychologiques et comportementales de la classe sociale. Ainsi, l'étude des conséquences psychologiques et comportementales de la classe sociale nécessite l'adoption d'un positionnement théorique permettant de générer des prédictions.

Aux origines de la classe sociale

Parmi les nombreuses approches théoriques de la classe sociale qui ont émergé depuis un siècle et demi, trois d'entre-elles ont marqué au fer rouge le champ des sciences sociales. Au milieu du 19^{ème} siècle, Karl Marx (1867) ainsi que Marx et Engels (1848/1969) propose une analyse dite « réaliste » de l'organisation sociétés capitalistes à travers la lutte entre deux classes sociales dont les relations s'articulent autour de la position qu'elles entretiennent par rapport aux moyens de production économique¹. L'approche Marxiste de la classe sociale propose d'agrèger un ensemble de groupes sociaux en deux grandes classes sociales que sont la bourgeoisie (ou les capitalistes) et le prolétariat (ou travailleurs) et de les

¹ Comprend à la fois les « instruments de travail » que sont les machines, les usines ou encore les infrastructures mais également les « sujets du travail » que sont les matières premières essentielles à la production tels que les matériaux bruts comme le charbon ou les minerais et les ressources naturelles comme les cascades (Marx, 1867)

contraster sur la base leur rapport aux moyens de production. Ainsi, sont bourgeois ceux qui possèdent les moyens de production économique (et de la valeur économique qu'ils génèrent) et sont prolétaires sont ceux qui louent leur force de travail aux premiers afin de faire fonctionner les moyens de production en échange d'un salaire. Le principe de « lutte des classes » implique la confrontation d'intérêts communs entre les membres d'une même classe, du fait de la similarité de leur position à l'égard des moyens de production, mais antagonistes entre les deux classes. Les membres de la bourgeoisie ont pour intérêt commun d'assurer d'abord la pérennité puis la croissance de leur contrôle sur les moyens de production et du capital économique qu'ils génèrent. Cet intérêt nécessite d'exercer une pression sur le prolétariat dans le sens d'une réduction de la part du capital produit qui lui est destiné (sous forme de salaire). Les membres du prolétariat ont, eux, pour intérêt commun d'obtenir le plus de capital économique possible de leur travail salarié, ce qui implique de capturer davantage de la part du capital captée par la bourgeoisie. Dans son analyse, Marx soutient l'existence des classes sociales « en soi » dont il considère dépendre la réalité objective. Toutefois, Marx ajoute que la classe sociale « en soi » ne suffit pas pour expliquer qu'il y ait lutte des classes. Selon Marx, la lutte des classes nécessite l'existence d'une conscience de classe, ou de classe « pour soi », qui intègre notamment un sentiment d'appartenance / une identification à une classe sociale, une adhésion aux intérêts communs portés par cette classe sociale ainsi la désignation d'une autre classe aux intérêts antagonistes. On retrouve cette idée en psychologie sociale à travers l'approche de l'identité sociale (Abrams & Hogg, 1990) qui suggère que l'identification de soi comme membre d'un groupe social est une condition nécessaire (quoique non suffisante) à l'engagement au sein d'actions collectives pour la défense des intérêts du groupe (voir également le modèle de l'identité sociale des actions collectives, van Zomeren et al., 2008).

Max Weber (1922/1995), dans son approche nominaliste des classes sociales, propose une analyse critique de la théorisation de la classe sociale de Marx qu'il considère

inapplicable dans une économie de marché post-industrielle. Selon-lui, la classe sociale, en tant que groupe social dont les membres partagent les mêmes conditions de vie (ou « chances de vie »), n'est qu'un élément du triptyque de la stratification sociale des individus au sein de la société. D'ailleurs, même s'il s'accorde (en partie) avec Marx sur le critère économique de regroupement des classes sociales, il considère qu'il n'existe pas de conscience de classe dans le sens où elles ne seraient que le produit d'une construction théorique et statistique utile aux chercheurs mais n'existent pas dans l'esprit des individus. Plus précisément, il n'existerait pas de conscience de classe au sens des classes sociales définies statistiquement. De ce fait, les individus ne pourraient pas s'identifier à travers leur classe sociale, ou en tout cas pas systématiquement (e.g., en réponse à la promulgation d'une loi). Weber propose de classer les individus à travers trois composantes qu'il considère relativement orthogonales (même si souvent associées) que sont la classe (économique), le statut (social) et le pouvoir (politique). Selon Weber, la classe désigne une catégorie qui regroupe des individus dont les chances d'accéder aux biens marchands sont relativement similaires. Il distingue les classes « de possession » des classes « de production », elles-mêmes divisées en fractions classables. Les classes de possession regroupent les catégories privilégiées d'individus qui peuvent accumuler des biens sur la base de leurs possessions économiques (e.g., rentiers) aux individus catégorisés comme « objets de possession » dans le sens où ils sont en incapacité d'occuper une place de force de production (e.g., chômeurs de longue durée, personnes en situation de handicap en impossibilité de travailler et percevant des aides financières). Les classes de production regroupent les catégories privilégiées d'individus qui dirigent les moyens de production de biens (e.g., PDG d'entreprises, professions libérales) aux catégories non privilégiées qui désignent les ouvriers et travailleurs peu qualifiés qui vendent leur force de travail contre un salaire. Cette approche diffère de celle de Marx dans le sens où elle n'est pas centrée uniquement autour du rapport aux moyens de production mais aussi autour du pouvoir que l'individu possède sur l'accès aux biens produits par le marché. C'est sur la base de ces classes que Weber contraste 3 grandes classes sociales que sont la classe ouvrière,

la petite bourgeoisie (privilégiés sans biens) et la classe des possédants (privilégiés avec biens). Toutefois, si ces classes sociales sont articulées autour du pouvoir économique, deux autres pouvoirs seraient nécessaires à considérer pour une analyse fine de la stratification sociale. En ce qui concerne le statut, Weber considère différents « groupes de statut » dont le pouvoir serait consécutif au prestige social socialement partagé qui leur est attribué. Ce prestige social est défini par « un privilège positif ou négatif de considération sociale revendiqué de façon efficace fondé sur le mode de vie, le type d'instruction formelle et la possession des formes de vie correspondante, le prestige de la naissance ou le prestige de la profession » (Weber, 1995, p. 395-396). L'autre axe de stratification sociale concerne le pouvoir politique et fait référence à la capacité, à travers des organisations (partis ou associations) politiques, dont l'objectif est l'obtention de ressources matérielles (e.g., distribution plus égalitaire des richesses), professionnelles ou symboliques (e.g., prestige). Weber distingue trois grands groupes sociaux que sont les dirigeants de ces groupes politiques, les membres actifs et enfin les groupes non-actifs (e.g., des votants). Ainsi, selon Weber, il existe une multitude de groupes sociaux qui composent la stratification de la société dont la position sociale est à considérer à travers ces trois dimensions qui ne sont pas systématiquement positivement corrélées. Alors que chez Marx, la lutte des classes est à l'origine de la conscience de classe, elle est la conséquence d'une conscience de classe, chez Weber qui considère qu'elle n'apparaît que par périodes temporaires car étioyée par l'existence d'une multitude de groupes sociaux autour des classes sociales. Contrairement à la perspective relationnelle de Marx qui inscrit l'existence de classes sociales uniquement à travers le rapport de domination de l'une sur l'autre, la perspective nominaliste de Weber consiste davantage en une description d'un état des choses a-relationnel dans le sens où la lutte des classes y apparaît non pas comme phénomène structurel mais de la volonté de classes sociales qui s'identifieraient comme telles.

La dernière grande approche qui a transformé l'étude de la classe sociale en sciences sociales est l'approche culturelle de Pierre Bourdieu (1979a). Tout comme Weber, Bourdieu considère que la classe sociale n'est pas seulement une affaire de ressources économiques mais il considère, comme Marx, que les classes sociales entretiennent une relation de domination. Toutefois, il ajoutera que cette relation de domination des classes dominantes sur les classes dominées n'est pas articulée seulement autour de la distribution des ressources économiques mais également du capital² social et surtout du capital culturel³. Bourdieu considère l'existence de trois classes sociales : une classe dominante, une classe moyenne (qu'il appelle « petite bourgeoisie »), et une classe dominée (ou « populaire ») dont la domination s'exerce à travers le volume des trois capitaux que détiennent ces classes (correspondant à l'axe vertical de la figure 1). Comme l'illustre la figure 1, la distribution des capitaux ne permet pas seulement de distinguer des positions dans l'espace social mais également la probabilité de certaines pratiques, ou « styles de vie ». Les analyses statistiques réalisées sur les pratiques culturelles par Bourdieu lui ont permis d'associer des positions sociales à des goûts et des pratiques culturels distincts. Par exemple, si assister à des matchs de football, passer du temps devant la télévision et jouer à la belote sont plutôt des pratiques culturelles statistiquement plus répandues au sein de la classe populaire, visiter des musées, pratiquer le tennis et la lecture sont des pratiques culturelles plutôt associées aux franges

² Bourdieu utilise le terme de « capital » par analogie à son sens employé en économie car il considère que ces trois formes de ressources peuvent être accumulées (en terme de volume) et être « investies » au sein de différents « marchés ». Selon Bourdieu, les capitaux économique, social et culturel détiennent une certaine quantité de valeur (valeur économique, valeur du réseau de connaissances pour l'accès à certaines ressources, valeur symbolique ou de prestige) à « investir » dans les champs dans lesquels ils offrent un accès à des ressources désirées ou désirables. Par exemple, un-e jeune chercheur-se qui compte des grands noms de la psychologie sociale dans son réseau social a un capital social très élevé dans le champ de la recherche en psychologie sociale qu'il peut investir dès lors qu'il s'agit par exemple d'acquérir des informations sur des futures ouvertures de postes de maître-esse de conférence.

³ Bourdieu (1979b) définit le capital culturel à travers trois « états ». L'état objectivé, c'est-à-dire la possession de propriétés matérielles associées à la culture légitime telles que les œuvres d'art, les classiques littéraires, des disques de musique (e.g., classique, jazz). L'état institutionnalisé fait référence aux attestations institutionnelles de la possession de compétences culturelles telles que les diplômes scolaires ou encore les titres (e.g., titres de noblesse, titres acquis comme la légion d'honneur). Enfin, l'état incorporé fait référence à « l'habitus », concept central autour duquel cette thèse est articulée.

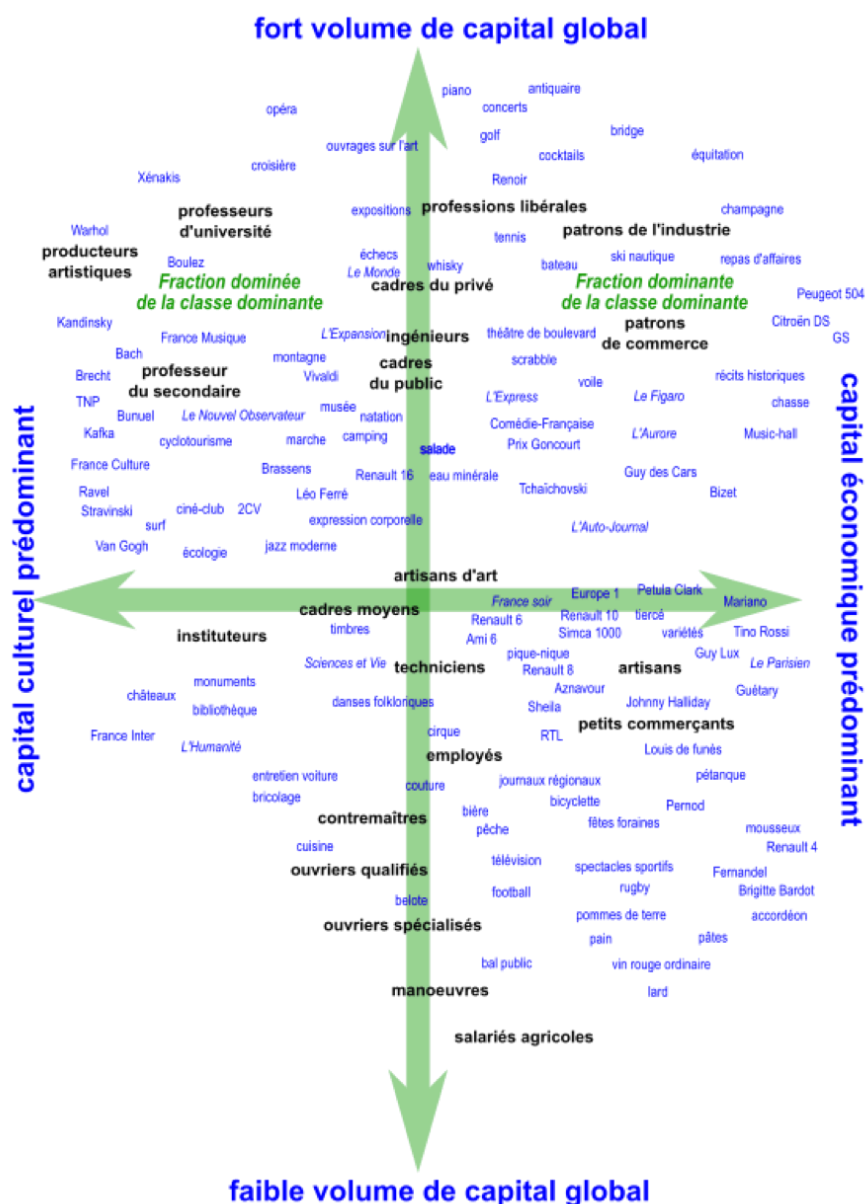
dominantes de l'espace sociale. Toutefois, Bourdieu considèrera que ces trois classes sont une construction théorique permettant de simplifier le réel dans le sens où sont elles-mêmes composées de plusieurs fractions. Par exemple, Bourdieu contraste les fractions de « rang inférieur » (e.g., cadres du secteur public, enseignants) et de « rang supérieur » (patrons de l'industrie et du commerce, professions libérales) de la classe dominante dans ce que leur permet la somme de leurs différents capitaux (correspondant à l'axe horizontal de la figure 1). Le capital en majorité culturel des membres des fractions de « rang inférieur » est associé à des pratiques culturelles dites « légitimes » (i.e., culture hautement valorisée dans une société donnée) telles que la lecture des classiques littéraires, la visite de musée / la participation à des vernissages (i.e., intérêt pour l'art en dehors de sa dimension spéculative) ou encore la pratique du cyclotourisme (voir le cadran en haut à gauche de la figure 1). Le capital en majorité économique des membres des fractions de « rang supérieur » est quant à lui associé à d'autres pratiques telles que l'équitation, les cocktails permettant d'accroître leur capital social ou encore l'investissement dans des loisirs tels que l'acquisition d'un bateau. Malgré les différentes pratiques entre ces deux fractions de la classe dominante, Bourdieu qualifie l'une de supérieure et l'autre d'inférieure du fait que l'accumulation de capital économique de la première lui permet d'investir le champ du culturel, que ce soit par acquisition d'œuvres d'art, de fréquentation du milieu artistique mondain ou encore par investissement économique et social dans le capital culturel institutionnalisé (les diplômes) à travers leurs enfants qu'ils peuvent placer dans les meilleures conditions pour réussir académiquement (e.g., cours privés, écoles privées).

Si les états objectivés et institutionnalisés sont très proches de la notion de groupe de statut de Weber, dans le sens où ils sont valorisables en tant que le prestige social qu'ils confèrent, l'apport majeur de Bourdieu dans la sociologie de la classe sociale réside dans l'ajout de l'état incorporé du capital culturel, qu'il appelle « l'habitus ». Le concept d'habitus lui permet de qualifier la manière dont, au-delà des seules ressources économiques et des titres, le phénomène de reproduction sociale serait sous-tendu par des logiques culturelles héritées

de pratiques de socialisation qui forgent les manières d'être et des goûts, c'est-à-dire des dispositions.

Figure 1

Espace des Positions au Sein de l'Espace Social et de Leurs Styles de Vie Associés



Note. Figure extraite de l'ouvrage *La Distinction : Critique Sociale du Jugement* (Bourdieu, 1979a, p.140-141). Ce graphique a été réalisé à partir de la superposition des représentations graphiques de deux d'analyses factorielles de correspondance, l'une

réalisée sur les professions (en noir) et l'autre sur les goûts culturels (en bleu) en fonction du volume de capital culturel et économique (axe horizontal) et du volume total de ces deux capitaux (axe vertical).

Reproduction de classe sociale : Le rôle central de l'habitus

Dans son analyse des facteurs en jeu dans le phénomène de reproduction sociale (Bourdieu, 1979a, 1980), c'est-à-dire dans le maintien d'une position sociale d'une génération à l'autre, Bourdieu s'est intéressé aux régularités statistiques observées entre l'appartenance de classe sociale et la distribution des goûts et pratiques (les styles de vie). Selon Bourdieu, la régularité statistique dans la distribution des goûts et pratiques culturels en fonction de la position occupée dans l'espace social serait le produit de la transmission, au cours de la socialisation primaire (i.e., familiale), de normes et de pratiques circonscrites par les conditions objectives d'existence relatives à la classe sociale d'appartenance. La famille est sans aucun doute l'instance de socialisation la plus déterminante au cours de la vie puisqu'elle est chronologiquement la première. Son enjeu dépasse celui de la transmission familiale de pratiques et de valeurs culturelles et morales puisque celles-ci sont en grande partie partagées par les agents d'une même classe sociale. On parle alors de « socialisation de classe », terminologie sur laquelle repose l'idée que deux membres d'une même classe sociale ont statistiquement plus de chance d'être confrontés à des situations les plus fréquentes pour cette même classe, comparativement à un individu d'une autre classe (Bourdieu, 1980). Les goûts et pratiques associés aux différentes classes sociales forment une constellation relativement cohérente autour de certaines caractéristiques. Par exemple, Bourdieu contraste une constellation de goûts de la « nécessité » de la classe populaire aux goûts de la « liberté »

de la classe dominante qui se transmettent à travers la socialisation de classe⁴. Autrement dit, la classe sociale, en tant qu'ensemble de limites dans lesquelles il est possible d'agir, conditionnerait les pratiques et les goûts transmis aux générations suivantes à travers la socialisation. Les pratiques de socialisation de classe structureraient ce que Bourdieu nomme « l'habitus », qui a pour conséquence d'influencer la façon dont les individus feraient l'expérience de contextes nouveaux de telle manière que cette expérience sera la conséquence de l'intériorisation (partielle) des expériences des agents à l'origine de cette socialisation (les parents en règle générale). Bourdieu définit l'habitus comme un « ensemble de dispositions, de schèmes de perception, de pensée et d'action, qui sont le produit de l'incorporation, de l'intériorisation, de l'acquisition de structures objectives, de régularités objectives » Bourdieu (2015, p.289). Autrement dit, l'habitus consisterait en un répertoire de dispositions, construites à travers l'expérience de pratiques de socialisation, qui agirait comme un prisme qui colore la perception et le jugement, les goûts et intérêts, ainsi que la génération de comportements / pratiques (cf. Figure 2 pour une représentation graphique). Il aurait pour fonction de catalyser la relation entre les caractéristiques des contextes dont l'individu fait chroniquement l'expérience et la réponse aux sollicitations nouvelles de l'environnement. Toutefois, il ne peut être réduit à un système produit d'un conditionnement qui conduirait l'individu à reproduire mécaniquement et à l'identique ce qu'il a incorporé. Il consisterait plutôt en une boîte à outils lui permettant de générer des pratiques nouvelles par transposition de pratiques incorporées, lui permettant d'évoluer dans l'environnement social auquel il aura été préparé (Bourdieu, 1980). En ce sens, l'habitus est à la fois une structure structurée dans le sens où elle est le produit de la socialisation et une structure structurante car générateur de pratiques nouvelles par adaptation des pratiques incorporées. L'influence active de l'habitus se déroulerait hors du champ de la conscience à travers ce que Bourdieu appelle des « improvisations réglées ».

⁴ Cette distinction est illustrée au sein de la partie théorique du chapitre 2 à travers l'influence psychologique de l'expérience chronique du choix en fonction de la classe sociale.

Bourdieu conceptualise l'habitus en tant que moteur du phénomène de reproduction sociale, généré à travers des dynamiques de domination sociale et donc reproducteur des inégalités sociales. Via la transmission de pratiques, de normes et de valeurs accordées aux conditions objectives de classe sociale, l'habitus engendre une reproduction des goûts et dégoûts qui conduit à la reproduction de pratiques culturelles relativement proche de celles qui sont relativement normatives dans l'espace social dans lequel l'individu a été socialisé. L'habitus est donc selon Bourdieu le vecteur du capital culturel. Bourdieu documente la transmission du capital culturel à travers l'habitus notamment via la transmission pour le goût de la distinction au sein des contextes de classe dominante. Le titre « La distinction » de Bourdieu (1979a) renvoie à la double notion que revêt la construction de goûts au sein des contextes de classe dominante 1) le développement de goûts rares ou peu accessibles qui de fait permettent de se distinguer de la masse (e.g., goût pour l'opéra, goût pour le défi et la découverte de nouvelles expériences) 2) le développement de goûts distingués, sophistiqués, dans le sens où ils représentent des goûts valorisés et récompensés par les institutions car considérés « légitimes ». Le caractère distinctif des goûts et des pratiques qui en découlent est un élément important pour les individus de la classe dominante car elle leur offre un statut social élevé. D'ailleurs, ces individus tendent à abandonner des pratiques dès lors qu'elles se démocratisent au sein de la classe populaire, les rendant moins sophistiquées, pour des pratiques plus distinctives rendues légitimes par appropriation de la classe dominante (Berger & Heath, 2008 ; Coulangeau, 2004). Par exemple, l'accès facilité à la consommation de viande rouge à la classe populaire, permis par l'expansion des hypermarchés, a engendré une réduction de sa consommation au sein de la classe dominante, associée à une stigmatisation de cette pratique au profit d'alternatives moins accessibles (économiquement) rendues légitimes par leur caractère « responsables » ou « saines » (Frauenfeider, 2008). Aussi, un goût en apparence partagé par des individus de classes sociales différentes peut en réalité faire apparaître des différences autorisant des pratiques de classement. Par exemple, si la consommation de bière est une pratique davantage répandue au sein de la classe populaire,

la consommation de bières artisanales elle est plus importante au sein de la classe dominante (e.g., Lerro et al., 2020). Alors que pour les individus de classe populaire la bière est associée à la festivité ou au rafraîchissement, elle est une culture en soi dont il est possible de maîtriser les subtilités dans les contextes de classe dominante. La segmentation de goûts et pratiques en fonction de la classe sociale, reproduite à travers la transmission intergénérationnelle d'un habitus de classe, est considérée par Bourdieu comme à l'origine de la reproduction des inégalités sociales.

Bourdieu et Passeron (1964, 1970) ont documenté la manière dont les différences de capital culturel en fonction de la classe sociale d'appartenance participe à la reproduction de classe sociale à l'école. En opposition à la conception socialement partagée de l'école comme principal portail d'émancipation sociale via la récompense du talent et du mérite par les diplômes, les auteurs mettent à jour l'existence d'un arbitraire culturel dans les attendus et les évaluations qui confèrent un avantage aux enfants de classe dominante et par conséquent un désavantage à ceux de classe populaire. Par exemple, les exercices à réaliser, les manières d'échanger, les supports d'éducation sont plus proches des pratiques et des goûts répandus au sein de la classe dominante. Ainsi, alors que l'expression d'un habitus construit au sein de contextes de classe favorisée est récompensé par des encouragements et bonnes évaluations, l'expression de celui de classe populaire est plus souvent sanctionné négativement et considérée comme ne correspondant pas aux attendus de l'institution (pour des données plus récentes issues de la sociologie et la psychologie sociale, voir Millet & Croizet, 2016; Goudeau & Croizet, 2017). La plus grande proximité entre les pratiques légitimées et valorisées par l'institution scolaire et celles en vigueur dans les contextes de la classe dominante est, selon Bourdieu et Passeron (1964, 1970), à l'origine de la reproduction des inégalités sociales dans la réussite scolaire. La reproduction sociale s'exerce également dans le monde du travail. Par exemple, par principe d'homophilie, les individus qui occupent des emplois de classe favorisée ont tendance à engager des candidats qui partagent leurs goûts, leurs pratiques culturelles et leurs croyances fondamentales (Rivera, 2016).

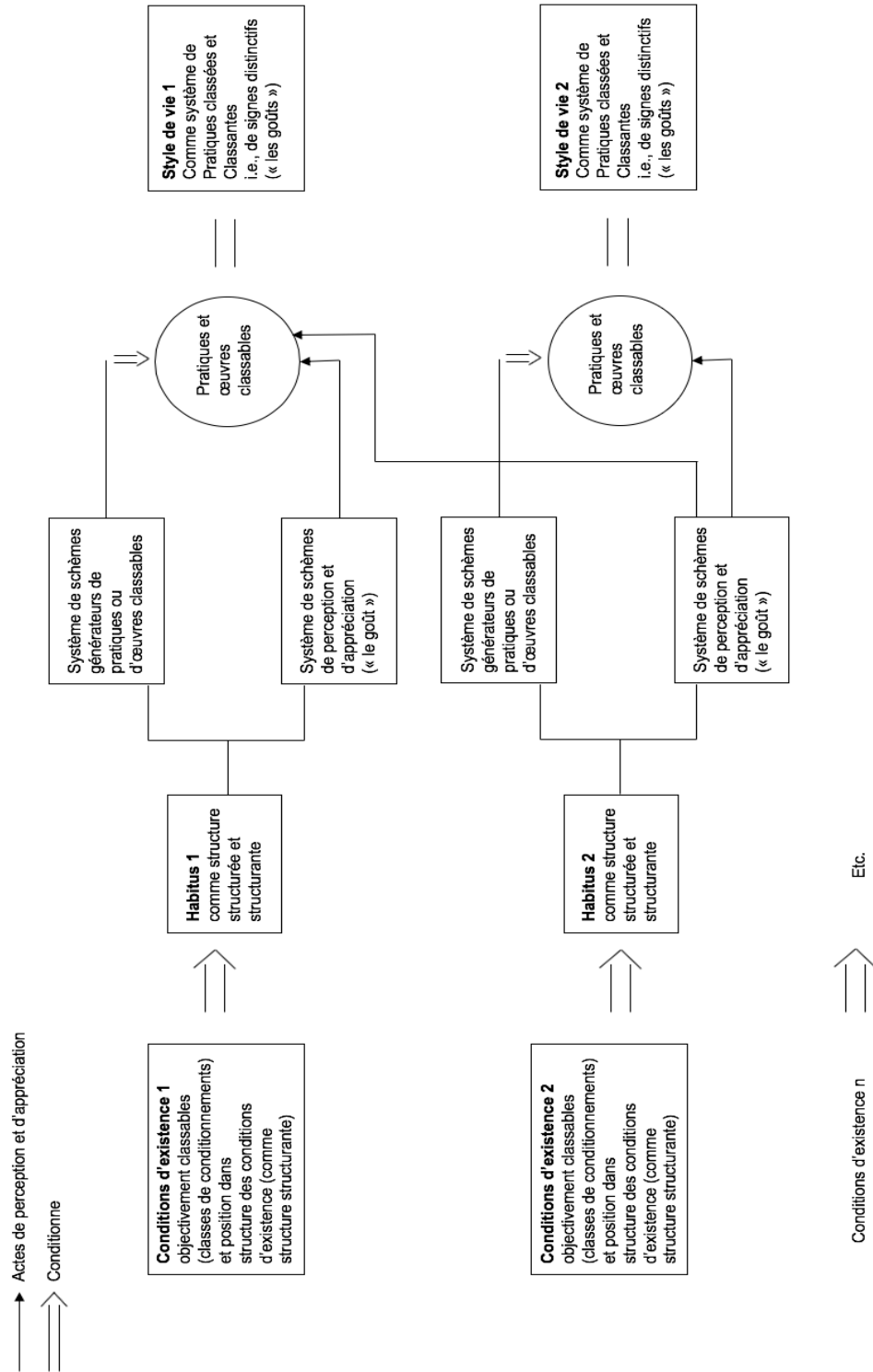
L'absence de visibilité du rôle de l'habitus dans la construction socialement située des dispositions psychologiques et comportementales des individus explique que l'on ait recours à un processus d'essentialisation psychologique⁵ pour expliquer les goûts, pratiques et actions des individus, niant leur conditionnement social. Ce mécanisme mène à expliquer les différences de comportement, de performance, de connaissances non pas comme le produit de dispositions socioculturellement construites mais comme le produit de dispositions « naturelles » telles que les prédispositions génétiques, le don (ou son absence) ou encore le talent.

Cette thèse s'inscrit en filiation directe avec le cadre théorique de l'habitus défini par Bourdieu. En effet, notre objectif sera de mettre en évidence de différences de classe sociale dans l'expression de tendances psychologiques et comportementales dont l'origine réside dans la formation d'un habitus de classe sociale façonné par des pratiques de socialisation conditionnées par les conditions de classe sociale. Le champ de la psychologie sociale s'est emparé de la question de l'influence durable de l'environnement sur le fonctionnement psychologique à travers la notion du soi, un objet d'étude majeur en cognition sociale. Aussi, c'est à travers la notion du soi que nous approcherons les différences de classe sociale consécutives à la construction de l'habitus de classe.

⁵ Croyance selon laquelle les membres d'une catégorie sociale partagent une certaine « nature » immanente, une « essence » non-observable et insensible aux pressions externes qui les mènent à penser et agir d'une certaine manière (voir Medin & Ortony, 1989). Le mécanisme d'essentialisme est au cœur de certains processus associés à la formation de stéréotype sur des groupes sociaux et à la discrimination qui en résulte (e.g., déshumanisation).

Figure 2

Schéma des Mécanismes Impliqués dans la Construction de l'Habitus



Note. Figure extraite de l'ouvrage La Distinction : Critique Sociale du Jugement (Bourdieu, 1979a, p.191).

Construction de l'habitus en psychologie sociale : Approche par le « soi »

Depuis les travaux de William James (1890), le soi est considéré comme un élément central dans l'expérience du monde environnant. L'étude du soi en tant qu'instance de régulation du comportement a été initiée à la période de l'avènement de la cognition sociale, à partir des années 1980 (pour une revue, voir Markus & Wurf, 1987). Depuis lors, le soi⁶ est considéré comme un système complexe à la fois passif et actif ainsi que stable et flexible.

Une structure à la fois passive et active

Le soi serait passif dans le sens où il constituerait une structure mnésique, un répertoire de croyances et connaissances (i.e., représentations) autobiographiques sur soi ainsi que des motivations et contenus émotionnels qui leurs seraient associés (e.g., Greenwald & Pratkanis, 1984 ; Markus, 1983 ; Markus & Wurf, 1987). Il contiendrait par exemple des traits, des attitudes, des aptitudes ou encore des appartenances sociales plus ou moins élaborées associées à soi ou à un soi futur désiré (Markus & Nurius, 1986). Par exemple, « chercheur en psychologie sociale », ou « amateur de bières artisanales » sont des représentations de soi autobiographiques stockées en mémoire à long terme de l'auteur de cette thèse. Leur degré d'élaboration, c'est-à-dire le nombre de détails multimodaux qui les compose, ainsi que leur possibilité d'être simulé mentalement (Ruvolo & Markus, 1992), est toutefois dépendante de leur centralité dans la définition de soi (Gergen, 1968). Concernant l'auteur de cette thèse, « chercheur en psychologie sociale » est une représentation fortement élaborée car centrale dans sa définition de ce qu'il est. Cette représentation est associée à un statut porté quotidiennement, à des intérêts, motivations et représentations autobiographiques passées,

⁶ En fonction des auteurs, il est également appelé « schéma de soi » (Markus, 1977), « concept de soi » (Markus & Kunda, 1986), « construit de soi » (Singelis, 1994) ou encore « modèle de soi » (Markus & Kitayama, 1991).

présents et futurs importantes. Le soi contiendrait également des représentations de soi plus globales telles que les sois positifs, négatifs, passés, idéaux, désirés ou encore indésirables (Ruvolo & Markus, 1992), aussi appelées représentations de soi « globales » (e.g., Baumeister et al., 2003). Ces représentations se matérialisent dans le fait de se percevoir comme « quelqu'un de bien » ou comme « désireux d'être quelqu'un de meilleur à l'avenir ». Le soi serait également actif à différents égards. D'une part, il serait également un cadre d'interprétation permettant de donner du sens à travers les représentations de soi actives (e.g., Baumeister, 1999 ; Markus, 1977). Les cadres d'interprétation que constituent les représentations de soi permettent notamment d'interpréter la situation immédiate au regard des comportements passés et de préparer le comportement à adopter. D'autre part, il contiendrait également des processus permettant de créer, maintenir et modifier ces croyances à travers l'analyse des expériences présentes et passées (Markus & Kunda, 1986 ; Markus & Wurf, 1987).

Une structure à la fois stable et malléable

Le soi serait stable dans le sens où le sentiment de cohérence de soi à travers le temps constitue un besoin relativement fondamental (Greenwald, 1980), nécessaire au bien-être psychologique (Campbell et al., 2003 ; Church, Katigbak et al., 2008). Cette caractéristique du soi correspond au soi « chronique », c'est-à-dire à l'ensemble des représentations de soi les plus accessibles en mémoire et par conséquent celles qui sont actives « par défaut », en l'absence de sollicitations externes (Markus & Wurf, 1987). Toutefois, le soi serait malléable car sensible à l'influence d'éléments contenus dans la situation immédiate (e.g., Markus & Kunda, 1987) ou encore à des procédures d'amorçages (e.g., Oyserman & Lee, 2008), rendant saillantes certaines représentations de soi plutôt que d'autres. La saillance de certaines représentations de soi plutôt que d'autres influencent le traitement des stimuli de manière congruente aux représentations actives (e.g., Markus & Kunda, 1986 ; Oyserman & Lee, 2008 ; Ruvolo & Markus, 1992). Par exemple, lorsqu'il leur est demandé de s'imaginer

en situation de réussite (vs. échec), les individus sont plus rapides à s'auto-attribuer des traits positifs et ont de meilleures performances sur des tâches académiques telles que les mathématiques (Ruvolo & Markus, 1992). Il serait également possible de manipuler les représentations de soi afin d'augmenter la motivation à réaliser une tâche donnée. En effet, la capacité à élaborer des représentations de soi futures de réussite dans un domaine donné permettrait de se faire une idée plus précise de la manière d'atteindre l'objectif fixé à travers de la planification des étapes à réaliser. Ce travail permettrait d'associer le soi courant à une représentation du soi futur et ainsi d'augmenter la motivation à l'atteindre et d'améliorer la performance aux différentes tâches nécessaires à son atteinte (Oyserman, 2015). Par exemple, lorsque des enfants ont l'opportunité d'élaborer des représentations soi futur de réussite dans le domaine scolaire et de sentir un chevauchement entre leur soi courant et leur soi futur, ils obtiennent de meilleurs résultats scolaires et ce sur plusieurs mois (Nurra & Oyserman, 2018).

Le soi : Structure sociale de la régulation du comportement

Différentes motivations, supposées fondamentales pour le bien-être général, sont associées à la régulation du soi et notamment à son développement (ou *self-enhancement* ; Steele, 1988) telles que le besoin d'estime de soi positive – « sentiment général de satisfaction et de bonheur vis-à-vis de ce que l'on est » (Pyszczynski & Kesebir, 2013, p.125, notre traduction) – le besoin de se sentir meilleur que la moyenne des individus de manière générale (Alicke, 1985 ; Alicke & Govorun, 2005), le besoin de se percevoir comme « la même personne » au cours du temps (ou intégrité du soi ; Campbell, 1990 ; Steele & Spencer, 1992) ou encore les besoins de distinction et de similarité à autrui. C'est le déploiement quasiment immédiat de mécanismes de défense lorsque ces besoins sont menacés qui nous renseignent sur leur caractère fondamental (pour une revue, voir Sedikides & Alicke, 2012). Le rôle du soi dans la régulation du comportement a été au centre du développement de théories encore très influentes en psychologie sociale telles que la théorie de l'auto-efficacité (Bandura, 1977),

la théorie de la menace du stéréotype (voir Schmader et al., 2008), la théorie de l'auto-affirmation (Steele, 1988) ou encore l'effet de dissonance cognitive (voir E. Harmon-Jones & C. Harmon-Jones, 2008).

Le soi est intrinsèquement de nature sociale, dans le sens où la construction, le maintien ou la modification des représentations de soi, qu'elles soient spécifiques ou globales, émergent d'expériences sociales. En effet, le développement de connaissances sur soi n'est rendu possible qu'à travers des situations de comparaisons sociales dans lesquelles ses propres traits, attitudes ou comportements sont comparées à celle d'individus isolés, de groupes d'individus ou de normes perçues (Festinger, 1954 ; pour une revue, voir Suls & Willis, 1991). Cette conception du soi est d'ailleurs au cœur de la théorie de l'identité sociale (Tajfel & Turner, 1979). Cette approche suggère une intégration relativement consciente des rapports interpersonnels et intergroupes d'identités sociales résultant en une intégration des attitudes et valeurs des groupes auxquels auquel l'individu se sent identifié (Smith & Henry 1996 ; Tajfel, 1981 ; Tajfel & Turner, 1979). Ces représentations de soi relatives à l'identité sociale, lorsqu'elles sont actives, influencent la manière de percevoir le monde notamment à travers des processus de catégorisation (Tajfel, 1969). Certains auteurs suggèrent par ailleurs que les individus étant pris quotidiennement dans des rapports intergroupes, les identités sociales (et leurs représentations associées) constitueraient au fil du temps les fondements des représentations de soi (Turner et al., 2006). L'identité sociale, impliquant l'appartenance à un « nous » (i.e., endogroupe) et une opposition à (au moins) un « eux » (i.e., exogroupe) (Turner, 1985), engendre notamment des biais de catégorisation. Ces biais conduisent par exemple le à percevoir les membres de l'exogroupe comme plus homogènes que ceux de l'endogroupe, l'attribution de davantage de caractéristiques positives aux membres de l'endogroupe que de l'exogroupe ou encore le fait d'attribuer la cause d'événements négatifs plus facilement à des membres de l'exogroupe plutôt que de l'endogroupe (Brewer, 1979 ; Linville & Jones, 1980 ; Tajfel 1978 ; Tajfel et al., 1971). Ces biais de perception entraînent des conséquences comportementales telles que la distribution de ressources en priorité aux membres de

l'endogroupe la tendance plus élevée à collaborer avec des membres de l'endogroupe jusqu'à la mise en œuvre de comportements de discrimination (Brewer 1979, Tajfel 1970 ; Tajfel, 1978).

Le soi : Produit de l'incorporation des contextes socioculturels

Depuis les années 1980, le soi a été peu à peu conceptualisé non plus uniquement comme un produit d'expériences individuelles et de rapports interpersonnels mais plus largement comme l'incorporation des caractéristiques du monde social se produisant sur le temps long et hors du champ de la conscience. Dès 1981, Beauvois et Joule offrent une définition du soi extrêmement proche de la notion d'habitus, c'est-à-dire en tant que catalyseur des caractéristiques du contexte social comme proposé par Bourdieu. Selon ces auteurs, les représentations psychologiques que nous avons sur le monde seraient structurées et agencées via la « naturalisation de l'utilité sociale ». Par exemple, l'intégration de représentations de soi en tant que « matheux » ou « pas matheux » chez les élèves est la conséquence du fait que les mathématiques représentent une discipline scolaire perçue comme fondamentale et que les performances en mathématiques sont des informations qui ont beaucoup de poids dans la prise de décision du futur académique. La performance en mathématiques, qui devrait n'être considérée qu'en tant que reflet de la mise en application des apprentissages, est alors perçue l'expression de la nature, de l'essence des individus. Cette transformation de la performance en mathématiques en trait (de personnalité) implique une absence de prise en compte de l'ensemble des influences de l'environnement qui la soutendent (e.g., la présence / absence d'aide des parents, l'importance accordée à la maîtrise des mathématiques par les parents, les renforcements positifs / négatifs). En conséquence, une fois la représentation de soi essentialisée installée, elle contraint l'interprétation des performances subséquentes comme autant de révélations de sa propre nature, amenant par exemple à dire que « je suis doué pour l'algèbre par contre je ne suis pas fait pour la trigonométrie ». Ainsi, les représentations de soi seraient structurées par des « exigences

normatives sociologiquement nécessaires » (Beauvois et Joule, 1981, p.175), c'est-à-dire contraintes par le champ des possibles offert par les caractéristiques des contextes socioculturels du quotidien : ce qui y est permis, promu, valorisé et récompensé.

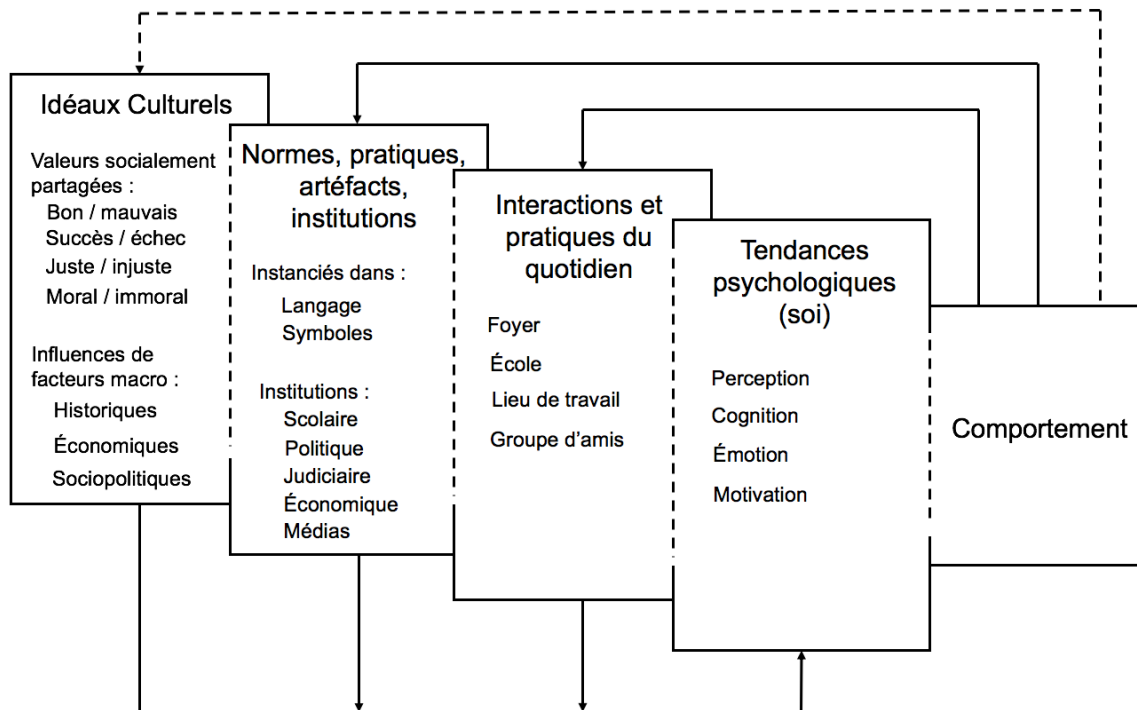
Mais c'est à partir des années 1990, sur la base des travaux issus de la sociologie et de l'anthropologie, la psychologie interculturelle, à travers l'approche socioculturelle, contribuera à documenter la manière dont les caractéristiques des contextes socioculturelles modèlent le soi des individus. Les auteurs phares de cette approche contrasteront deux grands types de (modèles de) soi sur la base de leur contenu ainsi que de leurs conséquences cognitives et comportementales : les modèles de soi indépendants et les modèles de soi interdépendants.

Approche socioculturelle de la construction du soi

L'approche socioculturelle (Bruner, 1990 ; Fiske et al., 1998 ; Markus & Kitayama, 1991 ; Shweder, 1990) s'appuie sur les travaux en psychologie interculturelle et en anthropologie qui posent comme principe que les pratiques, les normes et valeurs en vigueur dans les contextes socioculturels (ou structures sociales) influencent le fonctionnement psychologique des individus et que cette influence génère en retour des modifications de pratiques, normes et valeurs par « constitution mutuelle » (Adams et al., 2008 ; Fiske et al., 1998 ; Shweder, 2003). Autrement dit, les idéaux socialement partagés dans une culture donnée se retrouvent non seulement dans le fonctionnement du système culturel (e.g., l'école, la justice, le marché de l'emploi, le fonctionnement des médias) mais sont également incorporés dans le soi des individus à travers les pratiques du quotidien permettant aux individus de donner du sens à leur environnement (e.g., pratiques de socialisation, consommation de produits culturels, expérience quotidienne de l'école). Dans l'autre sens, l'apparition d'une nouvelle tendance psychologique (e.g., la prise en compte collective du vécu des membres de groupes sociaux discriminés) peut amener à un changement de norme

culturellement partagée (e.g., renforcement de la norme d'égalité) et de pratiques institutionnelles (e.g., discrimination positive). Au sein de cette approche, le soi est conceptualisé comme une matrice d'incorporation du socioculturel dans le sens où il est ajusté aux paramètres des contextes socioculturels auxquels il est chroniquement confronté. À l'intérieur de ces contextes, les individus traitent systématiquement ses éléments constitutifs (e.g., pratiques, normes, valeurs, symboles) et en génèrent une compréhension cohérente avec les idéaux qui les sous-tendent (Bruner, 1990 ; Shweder, 1990). Autrement dit, les tendances psychologiques et comportementales sont forgées par et reproduisent les idéaux et pratiques qui saturent les contextes socioculturels dans lesquels les individus naviguent (Fiske et al., 1998 ; Markus & Hamedani, 2007 ; Markus & Kitayama, 1991). L'intégration des idéaux et pratiques culturelles dans le soi se ferait en dehors du champ de la conscience, si bien qu'une fois associés au soi, ils « paraissent comme des conséquences naturelles et inévitables de ses propres pensées / réflexions » (Markus & Cross, 1990, p. 582, notre traduction).

L'approche socioculturelle permet de fournir une explication quant aux différences interculturelles en terme de dispositions psychologiques et comportementales à travers différents niveaux d'analyse (cf. Figure 3). Les travaux issus de la psychologie interculturelle contrastant les membres de sociétés dites individualistes (e.g., Amérique du nord, Europe de l'ouest) et de cultures dites collectivistes (e.g., Asie du sud-est) ont permis de mettre en lumière d'importantes différences en terme d'idéaux socialement partagés.

Figure 3*Construction Mutuelle de l'Individu et de la Société*

Note. Figure adaptée de A. P. Fiske et al. (1998, p. 918) et S. T. Fiske & Markus (2012, p. 4).

Développement de modèles de soi indépendants au sein des sociétés individualistes

La liberté, l'autonomie, le mérite individuel ou encore la primauté de l'individu sur le collectif représentent des éléments relativement cohérents entre eux et au centre d'un « système de significations » (Bruner, 1990 ; Shweder, 1990) ou modèles culturels⁷ (D'Andrade, 1981). Aux États-Unis notamment, ces piliers de l'indépendance se matérialisent autour de la notion du « rêve américain » ou de la mention de « terre de la liberté » au sein de son hymne national. Ces idéaux renseignent sur les manières d'être et d'agir normativement considérées comme bonnes et valorisées. Ainsi, dans les sociétés individualistes, la manière

⁷ La figure 3 est une illustration graphique du processus décrit au sein de cette partie.

d'être valorisée socialement est un agencement de différentes caractéristiques : agir de manière indépendante des autres et des contraintes du contexte social, sur la base de ses préférences, intentions, motivations et buts individuels et dans le but d'être quelqu'un de distinct des autres, qui sort du lot (Fiske et al., 1998 ; Markus & Kitayama, 2003). Le succès social est considéré comme étant le produit de la priorisation de ses propres intérêts au dépens de celui des autres, de l'engagement sans limite dans l'atteinte de ses objectifs et dans la création de son « propre chemin » en influençant son environnement afin de maximiser la réussite de ses objectifs. Ces mandats culturels d'individualisme sont matérialisés dans les symboles culturels tels que l'hymne national, les livres, la publicité dans les magazines ou encore à la télévision (pour davantage de détails, voir la méta-analyse de Morling & Lamoreaux, 2008). Ils forment également les fondements sur lesquels repose le fonctionnement des institutions. Par exemple, les administrateurs des universités aux États-Unis rapportent majoritairement que leur institution est bâtie autour de et valorisent davantage les normes d'indépendance (e.g., apprendre à exprimer ses propres opinions, apprendre à être un meneur) que d'interdépendance (e.g., apprendre à être un bon coéquipier, s'ajuster aux attentes des autres) (Stephens et al., 2012). L'instanciation de ces modèles culturels dans les pratiques institutionnelles modèlent les rapports interpersonnels au sein de ces institutions. En ce qui concerne les pratiques à l'école par exemple, ces modèles mènent les enseignants à valoriser les comportements qui correspondent à leur expression, tels que le fait de ne pas se conformer aux règles sans les questionner, de penser différemment de la norme, de travailler seul et de se motiver par soi-même ou encore d'exprimer librement et défendre ses propres opinions (Stephens et al., 2012). Ces modèles culturels transpirent également dans les rapports entretenus dans la sphère familiale à travers les pratiques de socialisation. En effet, au sein des sociétés individualistes, les enfants sont encouragés à s'exprimer, développer leurs propres préférences, à être autonome et à influencer leur environnement (Blake et al., 2016 ; Markus & Kitayama, 1991). L'exposition chronique à ces contextes (e.g., famille, école) engendre l'incorporation des modèles culturels dans ce que Markus et Kitayama

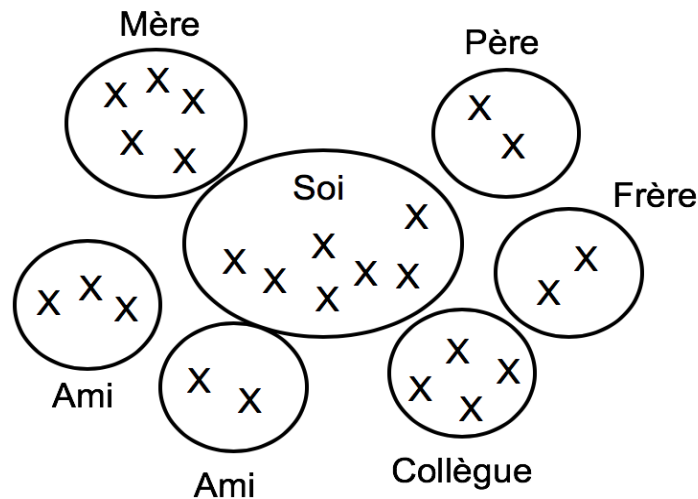
(1991) ont appelés des *modèles de soi d'indépendance*. Les modèles de soi sont conçus alors comme des scripts / programmes implicites, car non conscientisés, qui guident la manière de penser, de ressentir et d'agir (Markus & Kitayama, 1991, 2003). Puisqu'ils sont le produit de l'incorporation des modèles culturels à travers l'expérience chronique de contextes interpersonnels ou d'exposition à des produits culturels, ils conduisent à leur reproduction, d'où la notion de constitution mutuelle (Shweder, 1990). Les modèles de soi d'indépendance sont constitués autour des modèles culturels internalisés selon lesquels les pensées, buts, motivations, préférences et les comportements trouvent leur origine dans l'individu. Ainsi, les « attributs, les capacités et les préférences ne sont pas associées à des situations ou relations particulières mais sont plutôt perçues comme transcendantes et durables » (Kanagawa et al., 2001, p.91). Cette considération au cœur des modèles de soi d'indépendance conduirait les individus à penser que tout comportement doit être librement choisi, indépendant des contraintes du contexte environnement et résulter des préférences, des motivations et des buts individuels (Markus & Kitayama, 2003). Ces modèles de soi conduiraient à une perception de soi comme entité indépendante des autres avec une frontière nette entre soi et autrui (cf. Figure 4).

Les conséquences cognitives et comportementales de ces modèles de soi d'indépendance socioculturellement situés s'observent dans une multitude de domaines tels que l'évaluation, le jugement, le vécu émotionnel, la perception, les relations sociales ou encore le comportement. Les membres de sociétés individualistes ont tendance à donner la priorité aux buts individuels plutôt que collectifs, distinction moins marquée chez les individus de sociétés collectivistes (Triandis et al., 1988). En ce qui concerne le jugement, la forte intégration du mérite dans l'explication de la trajectoire des individus dans les modèles de soi indépendants mène à davantage attribuer la situation socioéconomique des individus les moins lotis à un manque d'effort ou de volonté (Stephens et al., 2012). En terme de vécu émotionnel, les émotions plus valorisées dans les sociétés individualistes sont celles qui sont qualifiées de socialement désengageantes (e.g., fierté, colère) car elles sont considérées

comme le reflet du soi, de « qui on est vraiment » en comparaison aux émotions « socialement engageantes » (e.g., honte, sentiment de proximité) qui expriment la considération d'autrui dans son vécu émotionnel (Kitayama, Mesquita et al., 2006).

Figure 4

Représentation Graphique d'une Conception de Soi Indépendante



Note. Figure adaptée de Markus et Kitayama (1991). Les croix correspondent aux attributs (e.g., traits, attitudes, motivations, buts)

Développement de modèles de soi interdépendants au sein des sociétés collectivistes

Au sein des sociétés dites collectivistes, notamment en Asie du sud-est, les modèles culturels sur lesquels elles reposent sont d'une tout autre nature⁸. Le modèle socialement partagé de la « bonne » personne implique qu'elle soit connectée à autrui et à son environnement, loyale dans les relations sociales et qu'elle s'ajuste aux attentes d'autrui et obligations sociales associées au rôle qu'elle occupe dans un contexte donné (Fiske et al., 1998 ; Markus & Kitayama, 1991). En résumé, le soi doit être ajusté à son environnement social afin de maintenir une bonne harmonie sociale. Contrairement à sa conception au sein

⁸ La Figure 3 est une illustration graphique du processus décrit au sein de cette partie.

des sociétés individualistes, le succès social y est considéré non pas comme le produit de dispositions individuelles, mais d'un ajustement de ses actions aux besoins d'autrui et aux caractéristiques de l'environnement. Au contraire, l'expression de soi, de son autonomie, ou la poursuite de buts individuels au dépens de ceux du collectifs est considérée comme de l'immaturation (Fiske et al., 1998). Ces modèles culturels transpirent dans le fonctionnement des institutions. À l'école par exemple, il est attendu des étudiants qu'ils se conforment aux attentes et aux règles qui régissent l'institution scolaire et qu'ils coopèrent pour devenir de bons coéquipiers au sein de groupes de travail (Markus & Kitayama, 1991). Aussi, les enseignants japonais par exemple font relativement peu référence aux dispositions individuelles des étudiants pour expliquer leurs performances scolaires, préférant invoquer un bon ajustement aux attentes de l'institution à un moment donné dans la scolarité (voir Markus & Kitayama, 1991). Les pratiques de socialisation familiale sont également organisées autour de ces modèles culturels tels que la poursuite de buts collectifs plutôt qu'individuel (e.g., acquérir de bons diplômes afin de mettre la famille à l'écart du besoin) ou encore l'ajustement aux besoins et attentes d'autrui dans le but de maintenir l'harmonie sociale au sein du groupe. L'exposition chronique à ces contextes (e.g., famille, école) engendre l'incorporation des modèles culturels au sein de *modèles de soi d'interdépendance*. Ces modèles de soi conduisent à une perception de soi à travers ses propres attributs individuels, mais également à travers ses relations à autrui, de ses rôles au sein des différentes configurations sociales importantes (e.g., famille, communauté) à travers une « incorporation d'autrui dans le soi » (cf. Figure 5).

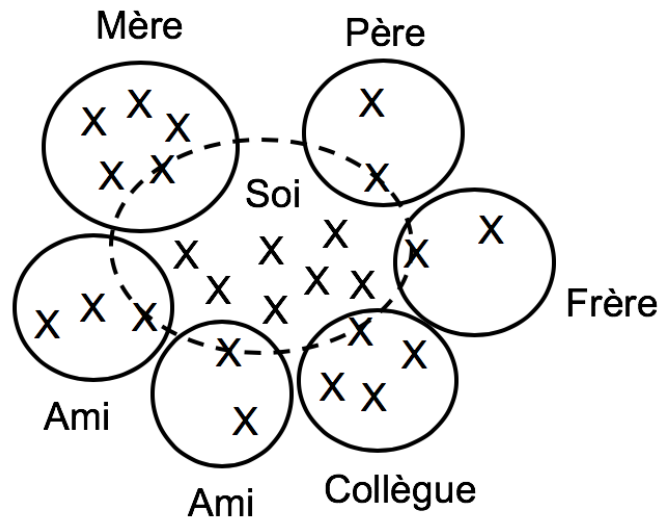
Les dispositions cognitives et comportementales associées aux modèles de soi interdépendants sont caractérisées par un mode de traitement qui implique une plus large prise en compte du contexte et de son influence sur les éléments qui le compose. Les modèles de soi indépendants conduisent les individus à se définir en tant que produit de relations sociales. Par exemple, les participants chinois de l'étude d'Ip et Bond (1995) se définissent majoritairement à travers leurs rôles sociaux ou les relations qu'ils entretiennent avec autrui

plutôt qu'à travers des dispositions et traits individuels. Aussi, lorsqu'on leur demande de rappeler des souvenirs d'enfance, les membres de sociétés collectivistes ont plus tendance à rappeler des souvenirs qui impliquent d'autres individus en comparaison à ceux de sociétés individualistes dont les souvenirs impliquent majoritairement une expérience vécue seul (Wang, 2001). Les membres de sociétés collectivistes ont également plus tendance à ajuster leurs buts individuels à ceux du collectif qui est alors intériorisé comme les leur (Triandis et al., 1988 ; Miller et al., 2011). En terme de vécu émotionnel, les émotions plus valorisées dans les sociétés individualistes sont les émotions socialement engageantes (e.g., sentiment de proximité, honte) car elles sont le produit de la prise en compte d'autrui (Kitayama, Mesquita et al., 2006). Par exemple, une étude sur la fréquence de différents types d'expériences émotionnelles au quotidien révèle que les participants japonais ont beaucoup plus tendance à expérimenter des émotions socialement engageantes que désengageantes, qu'elles soient positives ou négatives (Kitayama et al., 2000).

Si l'approche socioculturelle offre un cadre d'explication de la genèse des différences interculturelles dans les dispositions cognitives et comportementales, elle ne permet pas de rendre compte de leur variation au sein d'une même culture, notamment les variations en fonction de la classe sociale. Depuis une quinzaine d'années, l'intérêt grandissant en psychologie sociale de la classe sociale en tant qu'objet d'étude à part entière a mené à la considération de la classe sociale comme contexte socioculturel traversé par des idéaux et des pratiques plus ou moins en adéquation avec les modèles culturels promus au niveau sociétal. De cette définition de la classe sociale a découlé une transposition de l'approche socioculturelle à l'analyse de la classe sociale dans le contexte nord-américain dont les principes et les conclusions sont relativement proches de l'approche de la construction de l'habitus proposée par Bourdieu.

Figure 5

Représentation Graphique d'une Conception de Soi Interdépendante



Note. Figure adaptée de Markus et Kitayama (1991). Les croix correspondent aux attributs (e.g., traits, attitudes, motivations, buts)

Approche socioculturelle de la classe sociale

Si l'ensemble des membres des sociétés individualistes sont exposés aux mêmes modèles culturels d'indépendance au travers du fonctionnement des institutions (e.g., système scolaire, médias), les conditions d'accès aux mandats culturels de réussite sociale ne sont pas aléatoirement distribués au sein de la population. L'approche socioculturelle des classes sociales propose que la distribution des ressources économiques, sociales et culturelles au sein des contextes de classe sociale façonne les expériences, les pratiques ainsi que les modèles de soi des individus.

Contextes de classe sociale favorisée : construction de modèles de soi indépendants

Les contextes de classe favorisée sont généralement plus abondamment dotés en ressources économiques, culturelles (i.e., les trois états proposés par Bourdieu) et sociales

rendant possible et envisageable l'accès aux modèles culturels de réussite sociale. Ces conditions sociales et matérielles offrent davantage d'opportunités d'exercer du pouvoir, d'avoir un haut statut, d'avoir du contrôle sur sa vie, d'influencer son environnement, de faire des choix en fonction de ses propres préférences, c'est-à-dire d'atteindre le modèle culturel de réussite sociale à travers l'indépendance (Kohn, 1969 ; Lachman & Weaver, 1998 ; Lareau, 2003). L'expérience chronique des conditions fournies par les contextes de classe favorisée est propice au développement de modèles de soi indépendants impliquant une perception de soi comme un agent indépendant libre de toute contrainte imposée par autrui ou l'environnement et priorisant ses préférences, besoins et buts sur ceux d'autrui ou du collectif (Stephens et al., 2014).

Les contextes de classe favorisée sont caractérisés par une plus grande abondance de possibilités de mobilité géographique associées aux études supérieures, aux opportunités de faire une partie de ses études dans un pays étranger, aux opportunités professionnelles ou encore aux voyages permis par les ressources économiques (Carey & Markus, 2017). Cette mobilité géographique élevée permet notamment de faire plus de rencontres et donc d'avoir un réseau social relativement étendu, impliquant de fait une impossibilité d'entretenir des relations profondes et intimes avec chacun des individus qui composent leur réseau (Bianchi & Vohs, 2016). Le réseau social des individus de classe favorisée étant généralement constitués principalement d'individus de classe favorisée, il est un portail d'accès à des informations et opportunités à des ressources valorisées (e.g., accès à un réseau permettant de glaner des informations sur des opportunités professionnelles, accès à un logement à l'étranger prêté par un ami rencontré à l'université permettant de partir en vacances à moindre coût). La manière dont les individus de classe favorisée constituent leur réseau social implique qu'ils perçoivent les relations sociales comme choisies, d'où le fait qu'il soit plus simple pour eux de mettre un terme à une relation lorsqu'elle ne satisfait pas leurs buts et besoins, en cohérence avec l'expression de modèles de soi indépendants Adams et al., 2012 ; Schug et al., 2009). C'est d'ailleurs pour cela que leur réseau social est relativement peu tenu par des

normes de réciprocité. Il est relativement dynamique dans le sens où de nouvelles relations se créent et d'anciennes se rompent relativement facilement sans risque d'être socialement isolé. La configuration du réseau social des individus de classe favorisée, ainsi que la perception que les relations qu'ils entretiennent avec autrui sont choisies plutôt qu'imposées par le contexte, rend moins susceptible pour eux de se définir à travers les relations qu'ils entretiennent avec autrui.

Les professions exercées par les individus de classe populaire offrent de nombreuses opportunités d'initiatives et de choix sur les activités à réaliser, du contrôle sur les tâches et sur des employés subordonnés. Les tâches attendues au sein des professions de cadres ou de dirigeants consistent à réaliser des choix, c'est-à-dire d'influencer l'environnement et les individus afin d'atteindre des objectifs dont le succès ou les échecs sont attribués à soi (Rivera, 2012 ; Seibert et al., 1999 ; Stephens et al., 2019). Les caractéristiques des professions de classe favorisée renforcent les modèles de soi indépendants à travers le renforcement de la croyance selon laquelle tous les individus ont le choix et que les expériences de vie (positives ou négatives) sont la conséquence de choix guidés par la volonté, leurs traits et leurs compétences⁹.

L'expérience des contextes de classe favorisée mène les individus de classe favorisée, lorsqu'ils ont des enfants, à les préparer, consciemment ou non, à l'expérience de ces mêmes contextes à travers leurs pratiques de socialisation. Par exemple, à travers leurs pratiques éducatives, les parents de classe favorisée transmettent à leurs enfants la règle selon laquelle leurs opinions, leurs préférences, leurs besoins ou encore leurs émotions sont importants et qu'ils doivent s'affirmer (Wiley et al. 1998). Notamment, l'environnement leur est présenté comme sûr, comme une ressource dont il faut tirer le meilleur pour le développement de soi en s'affranchissant des contraintes qu'il peut imposer (Kusserow, 1999). En fournissant aux

⁹ Le rôle des configurations des contextes professionnels de classe sociale dans le développement de modèles de soi de classe est détaillé à travers son rôle dans la perception du choix au sein du chapitre 2 de ce manuscrit (p. 84-86).

enfants des situations de choix banales du quotidien (e.g., choisir le parfum d'une glace, les vêtements à porter dans la journée, de faire la bise ou non à un invité), les parents de classe favorisée font en sorte qu'ils développent leurs propres goûts, leur permettant de tracer leur propre chemin d'individu unique, différent des autres (Lareau, 2003). Ils sont également encouragés à exprimer leurs préférences et opinions face à une autorité (e.g., un enseignant) (Weininger & Lareau, 2009).

Les ressources constitutives des contextes de classe favorisée, qui imprègnent les pratiques de socialisation familiale, permettant aux individus de développer une compréhension de soi et des comportements impliquant une indépendance vis-à-vis des autres et du contexte, c'est-à-dire des modèles de soi d'indépendance. Les modèles de soi d'indépendance de classe favorisée impliquent une perception de soi comme produit de ses propres désirs, motivations, buts et choix, indépendamment des forces exercées par l'environnement et une croyance dans le fait qu'il est nécessaire d'agir en tant qu'agent indépendant des autres et de l'environnement.

Contextes de classe sociale populaire : construction de modèles de soi interdépendants

Les contextes de classe populaire sont moins dotés en ressources économiques, culturelles et sociales. Les conditions sociales et matérielles qui caractérisent ces contextes offrent moins d'opportunités d'exercer du pouvoir et de réaliser des choix sur la base de ses propres préférences, contraignent à un statut relativement peu valorisé socialement, un contrôle limité sur les expériences de vie et l'environnement (Kohn, 1969 ; Lachman & Weaver, 1998 ; Lareau, 2003). Autrement dit, les contraintes associées aux contextes de classe populaire, rendant l'environnement moins prédictible et plus instable, limitent l'accès aux modèles culturels de réussite sociale et nécessitent des individus qui les expérimentent de s'y ajuster. Les contextes de classe populaire sont caractérisés par de plus faibles possibilités de

mobilité géographique, ce qui signifie que les individus de classe populaire ont tendance à vivre dans une zone géographique donnée quasiment toute leur vie (Carey & Markus, 2017). Cette caractéristique a des implications sociales, que ce soit en terme de constitution du réseau social et du type de relations entretenues. Le réseau social des individus de classe populaire est en général relativement restreint, surtout constitué de personnes du même milieu social qui vivent dans un périmètre relativement proche géographiquement et dont les relations sont de longue durée (e.g., famille, voisins, amis d'enfance). Par conséquent, les relations sociales sont généralement non-choisies, profondes et impliquent une dépendance réciproque relativement forte (Adams et al., 2004 ; Melamed & Simpson, 2016). Cette dépendance réciproque, ou interdépendance, se manifeste à la fois dans le partage social, dans les services rendus ainsi que dans les aides financières / matérielles ponctuelles. La configuration et les caractéristiques du réseau social des individus de classe populaire implique la nécessité de s'ajuster aux besoins, désirs, préférences d'autrui afin que les relations perdurent dans le temps. Elles supposent également le développement d'une préférence pour ce type de relations perçues comme « bonnes » / « normales » contrairement aux relations informationnelles, typiques des contextes de classe favorisée.

Les professions exercées par les individus de classe populaire sont caractérisées par de moindres possibilités d'initiatives et de choix sur les activités à réaliser, peu de contrôle sur le séquençage temporel des tâches, et la nécessité de s'ajuster aux demandes d'une hiérarchie à laquelle ils sont subordonnés. L'expérience chronique des situations professionnelles de classe populaire favorise la conscientisation de la nécessité de s'ajuster à autrui (les collègues et les supérieurs hiérarchiques) ainsi qu'à l'environnement¹⁰.

L'expérience des contextes de classe populaire mène les individus de classe populaire à préparer leurs enfants, consciemment ou non, à l'expérience de ces mêmes contextes à

¹⁰ Le rôle des configurations des contextes professionnels de classe sociale dans le développement de modèles de soi de classe est détaillé à travers son rôle dans la perception du choix au sein du chapitre 2 de ce manuscrit (p. 84-86).

travers leurs pratiques de socialisation. Par exemple, les parents de classe populaire ont tendance à établir une division nette entre les adultes et les enfants à travers la transmission de la déférence à l'autorité ou encore le conformisme aux directives des adultes sans se poser de question quant à leur logique ou leur légitimité (Lareau, 2000 ; Kusserow, 2012). Du fait des plus faibles opportunités de choix associées aux contraintes matérielles élevées au sein des contextes de classe populaire, les enfants de classe populaire apprennent qu'on ne fait pas toujours ce que l'on veut, et que les prises d'initiatives et les prises de risques sont à éviter dans des contextes incertains et peu prédictibles (Lamont, 2002). Suivre les règles, ne pas se démarquer, compter sur autrui, et ajuster leurs actions à ce qui est possible et envisageable font partie des normes et valeurs transmises à travers les pratiques de socialisation de classe populaire (Lareau, 2003 ; Miller et al., 2005). Les caractéristiques des contextes de classe populaire ainsi que les pratiques de socialisation qu'elles génèrent favorisent l'incorporation de modèles de soi d'interdépendance. Les modèles d'interdépendances de classe populaire impliquent une perception de soi à travers les relations entretenues avec les autrui pertinents (e.g., familles, amis, voisins, collègues) et une attention moins portée vers soi (i.e., ses préférences, ses actions) et plus portée vers l'environnement et autrui, nécessaire afin de s'y adapter.

Il est à noter toutefois que les modèles de soi interdépendants de classe populaire ne constituent pas une copie exacte de ceux que l'on retrouve au sein des pays collectivistes. En effet, le développement de ces modèles de soi ne s'y opère pas à dans les mêmes conditions. Au sein des sociétés collectivistes, l'interdépendance est promue, valorisée et est au cœur des modèles culturels qui sont au cœur du fonctionnement des institutions (Markus & Kitayama, 1991 ; Fiske et al., 1998). L'incorporation de modèles de soi d'interdépendance au sein de ces contextes est donc conditionnée par les pratiques culturelles du quotidien de la majorité des membres de ces sociétés. Le développement de modèles de soi d'interdépendance de classe populaire est conditionné par les conditions de vie, ainsi que les pratiques et valeurs qui sont le reflet d'un ajustement à ces conditions, tout en étant exposés

aux modèles culturels d'indépendance qui régissent le fonctionnement de la société dans son ensemble. Autrement dit, les modèles de soi interdépendants de classe populaire sont la conséquence d'un rapport de classe (Lorenzi-Cioldi, 1998). Ils diffèrent de ceux développés dans les sociétés collectivistes dans le sens où l'exposition l'incorporation des modèles culturels d'indépendance socialement partagés les mènera plus à intégrer dans leurs définitions de soi les relations qu'ils entretiennent avec leurs proches plutôt qu'à travers leurs rôles sociaux ou leur communauté¹¹ (Cross et al., 2000 ; Stephens et al., 2014).

Conséquences psychologiques et comportementales des modèles de soi de classe sociale

Un ensemble de résultats issus de la littérature en psychologie sociale soutiennent l'existence différences de tendances psychologiques et comportementales en fonction de la classe sociale et dont les conclusions permettent de soutenir l'existence de modèles de soi de classe sociale. Conformément aux principes qui forgent les modèles de soi indépendants, les individus de classe favorisée sont plus susceptibles de poursuivre des buts individuels (e.g., auto-promotion, expression de soi) que ceux de classe populaire (Boucher, 2020 ; Kraus & Callaghan, 2016). Ce rapport au soi et à autrui en fonction des modèles de soi majoritaires de l'individu lui fournit un cadre d'interprétation de l'environnement. Par exemple, les individus de classe favorisée davantage tendance à invoquer des explications dispositionnelles pour expliquer le comportement d'autrui (e.g., traits, compétences) comparativement à ceux de classe populaire qui, même s'ils sollicitent ces explications, invoquent davantage d'explications situationnelles (Bullock & Waugh, 2005; Grossman & Varnum, 2011; Kluegel & Smith, 1986; Kraus et al., 2009). Cette tendance est notamment associée au fait que les individus de classe favorisée ont un sentiment de contrôle sur ce qui leur arrive dans la vie

¹¹ Cette distinction a fait émerger deux formes d'interdépendance dans la littérature : une interdépendance « relationnelle » qui implique une définition de soi à travers les relations importantes pour soi et une interdépendance « collective » qui implique une définition de soi à travers ses rôles sociaux et son appartenance à différents groupes sociaux (Cross et al., 2000, 2011 ; Sedikides & Brewer, 2015).

plus élevé que ceux de classe populaire, comme le suggère leur tendance plus élevée à penser qu'ils peuvent avoir un impact significatif sur l'environnement ou encore qu'ils sont relativement peu influencés par les autres et par l'environnement de manière générale (Lachman & Weaver, 1998). La primauté du soi, de ses motivations, de ses buts, de ses préférences ou de ses intentions permet également d'expliquer le fait que les individus de classe favorisée soient moins précis dans la détection d'états mentaux et d'expressions faciales émotionnelles chez autrui (Kraus et al., 2010; Muscatell et al., 2012) et éprouvent moins d'empathie et de compassion face à la souffrance d'autrui (Stellar et al., 2012). Les capacités empathiques plus élevées des individus de classe populaire sont en correspondance avec la motivation à s'ajuster à autrui au cœur des modèles de soi d'interdépendance. Elles s'expriment également dans leur engagement social dans les interactions. Comparativement aux individus de classe favorisée qui ont tendance à exprimer plus de comportements de désengagement social (e.g., détournement du regard), ceux de classe populaire ont plus tendance à engager des comportements d'engagement social (e.g., sourires, hochements de tête ; Kraus & Keltner, 2009). L'ensemble de ces résultats est cohérent avec un différentiel dans la perception de soi en fonction de la classe sociale. Là où les individus de classe favorisée auraient tendance à se percevoir en tant qu'entité indépendante des autres et des influences de l'environnement, ceux de classe populaire auraient tendance à se percevoir en tant qu'entité ajustée à son environnement et à autrui.

L'influence des modèles de soi sur les trajectoires individuelles a été notamment étudiée à travers l'expérience de l'université en fonction de la classe sociale. Lorsqu'ils s'engagent à l'université, les motivations poursuivies par les étudiants varient en fonction de leur classe sociale, influençant en partie leurs résultats académiques. Alors que les motivations poursuivies par les étudiants de classe favorisée traduisent des modèles de soi indépendants (e.g., construire une pensée autonome, explorer de nouveaux intérêts, être un meneur), ceux de classe populaire traduisent des modèles de soi interdépendants (e.g., offrir une bonne vie à mes enfants, apprendre à travailler avec d'autres personnes) (Stephens et

al., 2012). Les normes et attendus qui régissent les pratiques universitaires étant des normes d'indépendance, les étudiants de classe favorisée évoluent dans un environnement pour lequel les parents les ont préparé alors que les étudiants de classe populaire eux ressentent un décalage culturel, c'est-à-dire un sentiment d'inconfort et de ne pas se sentir comme appartenir au contexte universitaire. Ce décalage culturel est avancé comme une cause des moindres performances académiques des étudiants de classe populaire à l'université. Stephens et collaborateurs (2012) ont mis à l'épreuve l'hypothèse du décalage culturel à travers une manipulation des normes et valeurs exprimées et défendues par l'institution via l'exposition à de fausses lettres de bienvenue supposément écrit par le président de l'université. La lettre « indépendance » présentait l'université comme un lieu qui permet aux étudiants de travailler de manière indépendante, d'exprimer leurs propres idées et opinions, d'explorer leurs intérêts personnels et de construire leur propre chemin. La lettre « interdépendance » présentait l'université comme un lieu qui permet aux étudiants de travailler avec les autres et apprendre d'eux ou encore de créer des relations avec les autres. Après avoir pris connaissance de la lettre, les étudiants devaient réaliser des tâches de nature verbale (i.e., anagrammes) et à la fois verbale et spatiale (i.e., tangrams). Dans la condition où les étudiants étaient exposés à la lettre « indépendance », les étudiants de classe populaire avaient de moins bonnes performances à la tâche et exprimaient avoir ressenti plus de difficultés au cours de la réalisation que ceux de classe favorisée. Toutefois, ces différences de perception de difficulté et de performance avaient disparu lorsqu'ils avaient été exposés à une version interdépendante de la lettre. Autrement dit, la perception de soi et du monde incorporée à travers l'expérience des contextes de classe sociale conduit à une expérience différente d'une même contexte, que ce soit en terme de sensation d'aise, de difficulté ou en terme de performance.

Renseigner les implications comportementales des modèles de soi de classe sociale

À travers les chapitres suivants, notre objectif sera de tester l'existence des modèles de soi de classe sociale à travers deux tendances comportementales qui leur seraient associées. Dans un premier temps, nous avons mis à l'épreuve l'hypothèse selon laquelle l'expérience de contextes de classe favorisée développe chez les individus un besoin de distinction par rapport aux autres contrairement à celle de contextes de classe populaire un besoin de similarité par rapport aux autres. À travers une tentative de réplique d'une étude réalisée aux États-Unis (Stephens et al., 2007), nous avons utilisé une situation de choix dont les deux options proposées conduisent soit à se différencier des autres soit à exprimer sa similarité avec autrui. Toutefois, malgré l'existence de différences interpersonnelles et intergroupes observables dans la force du besoin de distinction, il est considéré comme universel (Brewer, 1991 ; Leonardelli et al., 2010 ; Vignoles et al., 2002). Aussi, le besoin de distinction peut être satisfait à travers plusieurs routes, certaines compatibles avec des modèles de soi indépendants (i.e., être différent des autres, être psychologiquement ou physiquement séparé des autres) et d'autres avec des modèles de soi indépendants (i.e., être distinct des autres à travers une position sociale dans un contexte donné) (Vignoles et al., 2002). C'est d'ailleurs cohérent avec les résultats d'une étude interculturelle de Becker et collaborateurs (2012) qui suggèrent que les individus issus de sociétés individualistes se décrivent plus sur la base d'éléments qui nourrissent leur différence par rapport aux autres à travers des qualités individuelles uniques alors que ceux issus de sociétés collectivistes se décrivent plus sur la base d'éléments qui nourrissent leur distinction sur la base de leur position sociale distinctive dans des contextes sociaux.

Dans un premier temps, nous proposons ainsi de tester l'hypothèse selon laquelle les individus de classe favorisée, aux modèles de soi indépendants, nourrissent plus leur besoin de distinction à travers la différence et ceux de classe populaire, aux modèles de soi

indépendant, nourrissent plus leur besoin de distinction à travers des positions sociales qu'ils occupent au sein de relations ou de contextes sociaux donnés. Le développement du besoin de distinction étant censé être contingent aux conditions de vie des individus (i.e., ressources économiques, sociales et culturelles), nous proposons également de tester l'hypothèse selon laquelle la différence de classe sociale dans la route privilégiée afin de nourrir le besoin de distinction est amplifiée par le degré d'inégalités économiques qui caractérisent les contextes expérimentés au quotidien. Ces hypothèses seront examinées au sein des études 1, 2 et 3.

Dans un second temps, nous avons investigué le rôle des modèles de soi de classe sociale sur le déploiement de l'attention visuelle. La complexité de la notion d'attention oblige, pour simplifier sa compréhension, d'utiliser une analogie. L'attention est souvent comparée à la zone éclairée par le faisceau lumineux émis par une lampe torche (Derryberry & Tucker, 1994), c'est-à-dire qu'elle correspond au fait de concentrer des ressources attentionnelles limitées dans le traitement sur une zone donnée. Cette zone peut représenter une zone physique, on parle ainsi d'attention visuelle, ou un traitement particulier (e.g., focalisation de l'attention lors de la réalisation d'une opération mathématique complexe). Une des spécificités de l'attention est sa capacité à être plus focalisée ou diffuse, que ce soit au niveau spatial ou temporel. En ce qui concerne l'attention visuelle, une attention visuelle focalisée (i.e., un faisceau moins large mais plus intense) permet une plus grande résolution de traitement d'un nombre réduit de stimuli présents dans le focus attentionnel. À l'inverse, une attention visuelle diffuse permet de traiter un plus grand nombre de stimuli présents dans un faisceau plus large, au dépens toutefois de leur résolution visuelle (Erksen & St. James, 1986 ; Suchow, Fougine et al., 2014). Les travaux en psychologie interculturelle suggèrent qu'un déploiement de l'attention visuelle de manière plus focalisée ou plus diffuse lors du traitement d'une scène visuelle serait dépendant du type de modèles de soi majoritaire des individus. Notamment, une des distinctions fondamentales dans le développement et l'engagement des modèles de soi indépendants et interdépendants réside dans la mesure dans laquelle le soi est perçu comme influencé par l'environnement ainsi que l'attention portée au contexte (e.g., individus,

stimuli environnementaux) au cours de situations sociales (Hannover et al., 2005 ; Kühnen et al., 2001). Cette distinction a généré un courant de recherche extrêmement prolifique en psychologie interculturelle, sociale et en neurosciences sociales afin d'examiner les différences socioculturelles dans le déploiement de l'attention visuelle¹². Ces travaux suggèrent que les membres des sociétés individualistes développeraient un style de traitement cognitif dit « analytique » et ceux des sociétés collectivistes un style « holistique » (Masuda & Nisbett, 2001 ; Nisbett et al., 2001 ; Norenzayan et al., 2007). Le style analytique implique un traitement de l'information indépendamment du contexte dans laquelle elle est imbriquée et une focalisation sur les caractéristiques et attributs qui la constitue (e.g., caractéristiques physiques d'un stimulus visuel). Le style holistique impliquant un traitement de l'information et des relations qu'elle entretient avec son le contexte dans lequel elle est imbriquée. Par exemple, au sein d'une tâche de cécité attentionnelle consistant à détecter l'élément modifié entre deux scènes visuelles identiques (e.g., tarmac d'aéroport rempli de stimuli visuels) présentés successivement, les participants nord-américains étaient plus rapides que les participants japonais pour détecter un changement au premier plan alors que les japonais étaient plus rapides pour détecter des changements opérés en arrière-plan (Masuda et Nisbett, 2004, 2006). Ces différences culturelles de style attentionnel dans le traitement de l'information s'observent également lorsque les stimuli qui composent les scènes visuelles ne comportent que des stimuli de nature non-sociale (e.g., carrés de couleur ; Boduroglu et al., 2009). Le développement de techniques d'amorçage de représentations de soi in(ter)dépendantes a permis de mettre en évidence le rôle des modèles de soi sur le déploiement de l'attention visuelle, mimant les différences interculturelles en terme de style attentionnel analytique-holistique (pour une revue, voir Oyserman & Lee, 2008).

Récemment, Dietze et Knowles (2016) se sont intéressés à la manière dont la classe sociale influençait le déploiement de l'attention visuelle lorsque l'environnement contient des

¹² Une revue des travaux relatifs aux différences socioculturelles dans le déploiement de l'attention visuelle est disponible en introduction du chapitre 3 de ce manuscrit.

stimuli sociaux. Conformément aux hypothèses générées par l'application de l'approche socioculturelle des classes sociales, les individus de classe populaire ont davantage tendance à diriger leur attention vers des cibles sociales présentes dans l'environnement, tendance plus faible chez ceux de classe favorisée. Notamment, à travers des données issues du dispositif Google Glass (http://en.wikipedia.org/wiki/Google_Glass) porté par les participants dont la tâche était de traverser une rue très empruntée afin de se rendre à une adresse donnée, les participants de classe populaire passaient davantage de temps que ceux de classe favorisée à scruter les visages des passants. Une autre étude, en laboratoire, a permis d'examiner la même hypothèse à travers une tâche de détection de changement d'objets. Alors qu'il n'y avait pas de différences de classe sociale dans la rapidité de la détection de changements d'objets inanimés (e.g., une tasse à café avec une anse remplacée par une autre sans anse), les participants de classe populaire détectaient plus rapidement que leurs homologues de classe favorisée les changements pour les stimuli de visages humains (i.e., remplacement d'un visage humain un autre visage humain du même sexe). Les résultats de Dietze et Knowles (2016) que les individus de classe populaire ont à la fois plus tendance à diffuser leur attention afin de traiter les stimuli sociaux qui composent l'environnement et sont plus attirés par les stimuli de nature sociale. Si cette différence de tendance comportementale en fonction de la classe sociale est issue de la différence de la diffusion de l'attention visuelle de manière générale inscrite dans le fonctionnement cognitif par les pratiques de socialisation de classe, alors cette différence devrait également être observée lorsque les scènes visuelles ne comportent que des stimuli non-sociaux. C'est ce que nous examinerons à travers 6 études présentées au sein des chapitres 3 et 4 (dont 2 n'ont pu être réalisées).

Note : L'approche sociocognitive de la classe sociale

L'approche sociocognitive de la classe sociale (Kraus et al., 2011 ; Kraus et al., 2012) a été développée en parallèle de l'approche socioculturelle de la classe sociale. Cette approche offre une définition de la classe sociale comme la conjonction de ressources objectives (économiques, culturelles et sociales) d'un individu du rang perçu au sein de la société (ou statut subjectif) que ses ressources conditionnent. Les auteurs contrastent deux types dispositions sociocognitives en fonction de la position des individus sur ces deux composantes. Ils proposent que le rang perçu, malléable en fonction des conditions de vie dans lesquelles ils évoluent à un moment donné, est à l'origine des différences observées dans les disposition sociocognitives entre les classes sociales. Ces différences seraient sous-tendues par les conséquences psychologiques associées au statut perçu tels que le sentiment de contrôle ou encore le sentiment d'être « en droit » (*sense of entitlement* ; Kraus et al., 2009 ; Piff, 2014).

Des ressources matérielles moindres associées à une expérience chronique de contextes incertains et imprévisibles (e.g., insécurité élevée, fort taux de chômage, situation financière délicate) génèreraient un sentiment de contrôle sur ses propres actions et expériences de vie plus faible ainsi qu'un sentiment plus faible d'être « en droit » (Kraus et al., 2009 ; Piff, 2014). Ces conséquences psychologiques renseignent sur le rang relativement faible que les individus tiennent dans la société, rang qui à l'origine de dispositions sociocognitives dites « contextualistes » caractérisées par une plus grande sensibilité au contexte social et une plus forte interdépendance aux individus qui les composent. Des ressources matérielles abondantes et moins contraignantes, associées à une expérience chronique de contextes certains et prévisibles, offrent plus d'opportunités et de libertés de poursuivre des buts individuels. Ces situations favorisent le développement sentiment de contrôle élevé sur ses propres actions et expériences de vie ainsi qu'un sentiment plus élevé d'être « en droit » (Kraus et al., 2009 ; Piff,

2014). Ces conséquences psychologiques renseignent sur le rang relativement faible que les individus tiennent dans la société, rang qui à l'origine de dispositions sociocognitives dites « solipsistes » caractérisées par le sentiment que ses propres états internes (e.g., buts, préférences, traits) sont le moteur fondamental de l'action et indépendants des contraintes de l'environnement.

Cette approche s'est intéressé au rôle du rang perçu sur l'interprétation cognitive du monde social, le traitement des émotions ainsi que dans l'expression de comportements pro-sociaux. Notamment, les individus au statut subjectif faible ont plus tendance que ceux au statut subjectif élevé à invoquer des explications situationnelles pour expliquer les comportements d'autrui (Kraus et al., 2012), à émettre des comportements pro-sociaux (Piff et al., 2010) ou encore à reconnaître les émotions exprimées par autrui (Kraus et al., 2010).

Les approches sociocognitive et socioculturelles diffèrent sur la malléabilité de ces tendances au niveau intra-individuel. L'approche socioculturelle considère que les dispositions psychologiques et comportementales associées aux modèles de soi de classe sociale sont malléables à travers une socialisation offrant un autre cadre d'interprétation du monde incorporée dans le soi (Stephens et al., 2014). L'approche sociocognitive suggère, elle, que le statut subjectif d'un individu varie en fonction des indices fournis par l'environnement. Ainsi, des indices contraires au sein d'une même journée engendrerait des tendances psychologiques et comportementales contextualistes et solipsistes dans la même journée. Au-delà de cette différence, les deux approches permettent de générer des prédictions identiques en terme de différences de classe sociale lorsqu'il s'agit de mener des expériences de psychologie (Kraus & Stephens, 2012).

Chapitre 2 – Besoins de similarité et de distinction : Expression des modèles de soi de classe sociale

Importance des besoins de similarité et de distinction dans la régulation du soi

Le besoin de distinction, c'est-à-dire le besoin de maintenir un certain niveau de différenciation entre soi et autrui (réel ou imaginé) sur des dimensions socialement valorisées, est au cœur de la construction ainsi que de la persistance d'une identité positive (Breakwell, 1986 ; Brewer et al., 1993; Vignoles, 2009; Vignoles et al., 2006). Longtemps considéré uniquement comme une voie parmi d'autres permettant l'augmentation de l'estime de soi et le maintien une estime de soi positive, le besoin de distinction est aujourd'hui considéré comme une motivation indépendante, non exclusivement subordonnée au besoin d'estime de soi (Brewer et al., 1993 ; Vignoles et al., 2006). C'est d'ailleurs une motivation importante puisque sa menace entraîne la mise en œuvre de mécanismes de défense ou de restauration (e.g., Branscombe et al., 1999; Lynn & Snyder, 2002). De plus, même si nous avons tendance à préférer être distinct d'autrui sur des dimensions socialement valorisées (e.g., l'intelligence, l'appartenance à un groupe social minoritaire aux valeurs hautement désirables ; Lynn & Snyder, 2002), certains effets associés au besoin de distinction (e.g., effet Primus Inter Pares¹³ ; Codol, 1975) suggèrent qu'il est tout à fait possible, dans certaines situations, de le nourrir au travers de traits peu désirables tant qu'ils ne sont pas susceptibles de provoquer une exclusion sociale (Snyder & Fromkin 1980).

¹³ Renvoie au besoin de se percevoir comme davantage normatif que la moyenne des individus.

La théorie de la distinctivité¹⁴ (Snyder & Fromkin, 1980) est la première en psychologie sociale à proposer une théorie intégrative de la distinction. Elle a été initiée à partir du constat selon lequel tout être humain serait traversé par deux besoins contradictoires que sont le besoin de similarité / d'inclusion avec autrui (pour une revue, voir Baumeister & Leary, 1995) et le besoin de se percevoir distinct d'autrui (e.g., Codol, 1975 ; Vignoles et al., 2000). La proposition centrale de cette théorie est que ces deux motivations seraient convenablement satisfaites lorsque l'individu se perçoit à la fois modérément similaire aux autres et modérément différents des autres (Snyder & Fromkin, 1980). L'absence d'un relatif équilibre entre ces deux besoins déclencherait des réactions émotionnelles négatives ainsi que des tentatives de mise en place de stratégies de restauration d'un niveau d'équilibre optimal. En effet, lorsqu'un haut degré de similarité à autrui est manipulé expérimentalement, on observe une baisse de l'estime de soi, à laquelle les deux motivations seraient associées (Ganster, McCuddy, & Fromkin, 1977 cité par Lynn & Snyder, 2002), ainsi qu'une augmentation de l'expérience d'émotions négatives (Fromkin, 1972). Afin de réduire l'impact de ces émotions négatives, des stratégies de défense cognitives et comportementales ont été identifiées (e.g., la distorsion d'information). On observe par exemple une tendance à se percevoir comme modérément similaire aux autres après avoir reçu une information allant dans le sens d'une forte ou d'une faible similarité (Byrne & Griffitt, 1969) ou une plus forte accessibilité de concepts de soi relatifs à des attributs distinctifs (Markus & Kunda, 1986). Au niveau comportemental, on observe que le sentiment d'être très similaire à autrui mène les individus à établir une plus grande distance physique avec les cibles perçues comme similaires (Snyder & Endelman, 1979) ou encore à être moins se conformer face à l'influence d'une majorité (Imhoff & Erb, 2009). Snyder et Fromkin (1980) défendent l'idée selon laquelle le besoin de distinction joue un rôle fondamental dans la régulation du soi en arguant qu'il se manifeste même en l'absence d'audience extérieure ou de récompenses extrinsèques. Snyder (1992)

¹⁴ Les auteurs utilisent le terme « unicité » pour faire référence à la distinction. Toutefois, dans un souci d'harmonisation des terminologies utilisées au sein du présent manuscrit, nous utilisons uniquement le terme de distinction.

fait l'hypothèse que l'enfant intègre le caractère primordial de la distinction au travers du processus de socialisation, conduisant à une internalisation du besoin de distinction comme nécessaire à la construction, au maintien et à l'amélioration du soi. La variabilité interindividuelle observée dans leurs différentes études ont mené Snyder et Fromkin (1977) à considérer le degré de besoin de distinction comme caractère dispositionnel, les conduisant au développement d'une échelle de mesure du besoin de distinction générale encore largement utilisée aujourd'hui (e.g., Lalot et al., 2017). Les trois dimensions sous-jacentes à cette échelle (i.e., manque d'intérêt pour les réactions d'autrui, désir de ne pas toujours se conformer aux règles, volonté de défendre publiquement ses propres croyances) ont fait émerger des critiques relatives à son pouvoir prédictif, pointant l'emphase mise uniquement sur les manifestations publiques du besoin de distinction ainsi que les risques sociaux encourus après manifestation. Ces critiques ont conduit Lynn et Harris (1997a, 1997b) à développer un échelle de besoin de distinction auto-attribuée centrée sur les manifestations privées et socialement acceptables de distinction, interrogeant l'ampleur du désir être différent, son importance ainsi que la fréquence des tentatives engagées pour se différencier d'autrui. Cette échelle a notamment permis de démontrer, entre autre, que la consommation de produits rares, novateurs ou personnalisables, ainsi que les expériences de vie relativement uniques permettaient de nourrir le besoin de distinction (pour une revue, voir Lynn & Snyder, 2002).

Au-delà des mécanismes de défense et de restauration, l'importance du besoin de distinction se manifeste également dans le fait qu'il puisse être satisfait à différents niveaux de l'identité (i.e., individuel / personnel, relationnel, groupal), avec la possibilité de basculer d'un niveau à l'autre lorsque le sentiment de distinction est menacé afin de le maintenir un à niveau acceptable (Brewer & Gardner, 1996 ; Brewer et Roccas, 2001). La théorie de la distinctivité optimale (Brewer, 1991 ; Leonardelli et al., 2010), encapsulée dans la théorie de l'identité sociale (Reicher, Spears, & Haslam, 2010), propose que l'appartenance à des groupes sociaux a une influence sur l'équilibre entre besoin de similarité et besoin de

distinction. Plus précisément, l'identification à des groupes sociaux alimenterait le besoin de similarité via les comparaisons intragroupes (i.e., avec les autres membres de ses propres groupes d'appartenance) et le besoin de distinction à travers les comparaisons intergroupes (i.e., avec les membres d'autres groupes sociaux). Selon Brewer (1991), nous aurions tendance à nous identifier à des groupes sociaux qui nous permettent de maintenir un équilibre optimal entre les deux besoins. Hornsey et Jetten (2004), dans leur revue de littérature, ont proposé une liste non-exhaustive de stratégies disponibles afin de satisfaire le besoin de distinction au niveau du soi groupal. Modifier sa perception du degré de distinctivité de son endogroupe au travers de comparaisons avec d'autres groupes pertinents, être identifié à un groupe social numériquement minoritaire (e.g., les Gilets Jaunes), à un groupe qui dévie de la norme (e.g., les végétariens) ou encore à un sous-groupe qui se démarque sur certains aspects de l'endogroupe supra-ordonné (e.g., les membres des associations « ultras » parmi les supporters d'un club de football) sont autant de différentes stratégies permettant de satisfaire le besoin de distinctivité au niveau intergroupe. D'autres stratégies, qualifiées d'individuelles, permettent d'assouvir le besoin de distinction via des mécanismes de nature intragroupe : bénéficier d'un rôle distinctif au sein de son propre groupe, s'identifier à un groupe dont les normes valeurs sont articulées autour de l'individualisme (permettant l'expression personnelle de ses différences), se percevoir comme loyal envers son groupe mais pas conformiste, ou encore, paradoxalement, se percevoir comme faisant partie des membres les plus normatifs de l'endogroupe (i.e., effet *Primus Inter Pares* ; Codol, 1975). En résumé, les résultats issus des recherches menées sur le besoin de distinction lui confèrent un caractère universel tout en considérant l'existence de différences interindividuelles dans son importance. Toutefois, ces différences interindividuelles semblent varier en fonction des contextes socioculturels expérimentés au cours de la socialisation.

Différences interculturelles dans les besoins de similarité et de distinction : le rôle des modèles de soi

Snyder et Fromkin (1980) ont émis l'hypothèse que l'origine des différences interindividuelles observées dans la motivation à la distinction réside dans la constellation logiquement organisée de valeurs qui saturent les contextes socioculturels dans lesquels les individus sont socialisés. Selon les auteurs, la forte volonté d'être distinct d'autrui serait une des pierres angulaires de l'individualisme promu et valorisé dans certains de ces contextes, notamment dans les pays occidentaux industrialisés. Cette hypothèse sera incorporée dans plusieurs propositions théoriques élaborées dans la littérature de la psychologie interculturelle, dont l'analyse socioculturelle présentée au chapitre premier de cette thèse (Fiske et al., 1998 ; Markus & Hamedani, 2007 ; Markus & Kitayama, 1991, 1998, 2003, 2010). Pour ces auteurs, l'exercice de la distinction de soi, de son unicité, a une importance capitale dans la construction et le maintien d'une identité positive dans les sociétés individualistes au sein desquelles la primauté du soi qui y est promue et récompensée (Markus & Kitayama, 1991 ; Plaut & Markus, 2005 ; Triandis, 1989, 1996). Au contraire, dans les sociétés collectivistes (notamment en Asie du sud-est), le mandat culturel promouvant la solidarité intragroupe contraindrait leurs membres à restreindre leurs tentatives d'affirmation de leur individualité, notamment l'expression de leur distinctivité, récompensant plutôt les tentatives d'intégration et de poursuite d'un certain degré de similarité à travers notamment l'expression du conformisme (e.g. Kim & Markus, 1999). Cette approche suppose que l'instanciation d'idéaux individualistes ou collectivistes à travers des artefacts culturels (e.g., références historiques, cinéma, publicité, célébrités) ainsi que le fonctionnement des institutions (e.g., justice, médias, système scolaire, monde du travail, politique) promeuvent et récompensent, ou contraignent et sanctionnent, l'expression de la distinction de soi. Les données issues d'une méta-analyse révèlent que les produits culturels (e.g., publicités, textes populaires) des pays d'Amérique du nord promeuvent des valeurs plus individualistes et moins collectivistes que ceux présents

dans les pays d'Asie, notamment en ce qui concerne la valeur de la distinction de soi (Morling & Lamoreaux, 2008). En accord avec cette méta-analyse, une analyse comparée de publicités présentes dans un corpus de magazines prélevés aux États-Unis et en Corée révèle une large prévalence de messages et iconographies prônant la distinction de soi plutôt que le conformisme aux États-Unis, alors que ce rapport est inversé en Corée du Sud (Kim & Markus, 1999).

L'exposition chronique à ces éléments qui façonnent le quotidien offre un cadre de pensée et d'action qui colore les rapports sociaux (e.g., rapports amicaux, familiaux, intergroupes, professionnels), influençant également les pratiques de socialisation qui constituent le squelette du développement d'idéaux, de croyances, de motivations et de préférences au cœur de l'identité des individus. En Amérique du nord par exemple, les pratiques familiales de socialisation des enfants intègrent un accent tout particulier à l'encouragement et la valorisation de l'expression de la distinction de soi (e.g., Bellah, et al., 1985 ; DiMaggio, 2011). L'influence de la prévalence de la rhétorique d'encouragement et de valorisation de la distinction dans ces contextes culturels s'observe de manière relativement implicite dès l'enfance. Par exemple, les jeunes enfants nord-américains ont tendance, dès le début de l'école primaire, à évoquer principalement des caractéristiques qui les distinguent des autres enfants lorsqu'il leur est demandé de se décrire (McGuire & McGuire, 1988). En Asie du sud-est, au contraire, la valorisation de la coopération comme expression du soi acceptable est au cœur de la socialisation des enfants (voir Markus & Kitayama, 1991). En conséquence, les expressions comportementales de distinction de soi ont tendance à y être perçues moins positivement (Takemura, 2014) et à y être davantage négativement sanctionnées (Kinias et al., 2014) que dans les pays traditionnellement individualistes. À l'inverse, le respect strict des normes sociales ainsi que la soumission à la pression d'un collectif sont perçus comme davantage positif moralement en Asie du sud-est qu'en occident (Kim & Sherman, 2007).

Au niveau individuel, les individus attacheraient donc une valeur différente à la distinction de soi en fonction des contextes culturels au sein desquels ils ont été socialisés. En effet, comparativement aux individus d'Asie du sud-est, les nord-américains ont tendance à rapporter un besoin de distinction plus élevé (Burns & Brady, 1992) et à exprimer un effet de fausse unicité plus large (i.e., se penser meilleur que la moyenne des individus sur un ensemble de dimensions valorisées ; Heine & Hamamura, 2007). Cette différence s'observe également à travers des comportements relativement implicites et anodins en apparence. Par exemple, lorsque l'on compare des productions de coloriages d'enfants et d'adultes nord-américains et japonais, celles des premiers présentent davantage de propriétés plus uniques, distinctives alors que celles des seconds présentent un agencement plus harmonieux (Ishii et al., 2014). Ces différences interculturelles observées dans le besoin de distinction et de similarité à autrui suggèrent que l'équilibre entre ces deux motivations n'est probablement pas à l'équilibre en fonction des contextes culturels dans lesquels évoluent les individus. Le fonctionnement des sociétés occidentales, où le développement d'un soi unique est promu et valorisé, conditionnerait dans une certaine mesure un besoin de distinction plus élevé que le besoin de similarité, en accord avec les fondements des modèles de soi d'indépendance. Au contraire, le fonctionnement des sociétés d'Asie du sud-est, centré sur l'importance de l'adaptation à autrui et l'harmonie sociale, conditionnerait plutôt un besoin de similarité plus élevé que le besoin de distinction au sein de modèles de soi d'interdépendance, en accord avec les fondements des modèles de soi d'interdépendance.

Le choix comme vecteur d'expression des modèles de soi culturels

Le choix, apanage de l'indépendance ?

L'origine et les mécanismes de maintien des différences interculturelles relatives à l'internalisation et l'expression de construits de soi indépendants et interdépendants,

notamment de la composante de la motivation à la distinction, ont été préférentiellement étudiés au travers de la pratique du choix. Durant des décennies en psychologie sociale, le choix était considéré comme l'expression comportementale principale de l'agentivité, c'est-à-dire de la capacité à « influencer de manière intentionnelle son fonctionnement ainsi que ses expériences de vie » (Bandura, 2006, p. 164, notre traduction). De nombreux résultats convergent d'ailleurs en ce sens, rapportant une relation de l'expérience du choix à des construits psychologiques associés à l'agentivité. Par exemple, l'expérience du choix aurait tendance à augmenter la croyance en l'existence du libre arbitre et de la liberté de penser et d'agir (Feldman et al., 2014) ainsi que le sentiment de contrôle et d'autonomie (Tafarodi et al., 2002). Les résultats de la méta-analyse de Patall et collaborateurs (2008) soutiennent cette hypothèse, révélant un effet significatif et positif de l'expérience du choix sur la motivation intrinsèque et la persistance à réaliser une tâche ainsi que sur la performance. Elle rapporte par ailleurs une taille d'effet plus large lorsque le choix porte sur un élément trivial, qui n'est pas directement relié à tâche à réaliser, suggérant une influence des construits émergés par la seule action de choix sur la performance à la tâche subséquente.

La pratique du choix semblerait donc éliciter des croyances (e.g., libre arbitre, sentiment de contrôle) qui constituent les fondations des contenus des construits de soi indépendants. En accord avec ces résultats, un corpus de travaux réalisés en occident, majoritairement en Amérique du nord, suggère que le choix activerait automatiquement un style cognitif analytique, c'est-à-dire une articulation logique de tendances perceptives, attitudinelles et comportementales consistant à traiter une information indépendamment de son contexte¹⁵. Ce style cognitif, contrasté au style holistique qui implique une articulation logique de tendances perceptives, attitudinelles et comportementales consistant à traiter une information en accord avec son contexte, serait une conséquence cognitive de l'activation de modèles de soi indépendants. Le choix semble en effet prédire positivement l'adoption (auto-

¹⁵ Le concept de style cognitif est davantage détaillé au sein du chapitre 3.

rapportée) de tendances cognitives analytiques (vs. holistiques), notamment au niveau attentionnel (Savani et al., 2014, 2017). Par exemple, les participants dont on a amorcé le concept de choix ont tendance à rappeler moins d'éléments contextuels non-pertinents pour la tâche (liés l'environnement physique du lieu d'expérimentation et à l'expérimentateur), caractérisant un déploiement attentionnel davantage focalisé sur les informations relatives à la tâche et moins porté sur le contexte environnant (Savani et al., 2014). Ces tendances s'observent également sur des mesures de performance à des tâches attentionnelles qui requiert la détection de stimuli dans une scène visuelle. Les auteurs ont utilisé une tâche de cécité au changement dans laquelle des paires d'images identiques à l'exception d'un détail sur l'objet focal ou sur l'arrière-plan sont présentées l'une après l'autre par clignotement. Si aucune différence significative n'était observée sur la précision dans la détection du changement, les participants amorcés par le choix étaient toutefois significativement plus rapides à détecter un changement sur les objets au premier plan (Savani et al., 2017). Ce *pattern* de résultats a été observé au sein d'un paradigme de nature mnésique. Dans cette tâche, après une première phase de présentation de scènes visuelles successives d'objets dans un arrière-plan particulier, les participants étaient exposés à des paires objet - arrière-plan selon quatre conditions (i.e., objet et arrière-plan déjà présentés ensemble; objet déjà présenté sur un arrière-plan nouveau ; objet nouveau sur arrière-plan déjà présenté ; objet nouveau sur arrière-plan nouveau). Encore une fois, si aucune différence significative n'était observée sur la précision de reconnaissance du statut de l'objet (déjà présenté vs. nouveau), les participants amorcés par le concept de choix étaient significativement plus rapides à détecter un changement sur les objets déjà présentés dans un arrière-plan nouveau (Savani et al., 2014). Ce biais d'allocation d'attention affecterait également le jugement social : les participants amorcés par le choix sont plus précis dans le jugement des émotions exprimées par un visage cible entouré d'autres visages exprimant des émotions différentes (Savani et al., 2014). En résumé, l'expérience du choix semblerait générer un style cognitif plus analytique, notamment une focalisation attentionnelle vers l'information catégorisée comme pertinente.

Le choix comme révélateur des modèles de soi

En opposition à l'hypothèse selon laquelle le choix serait exclusivement l'expression de modèles de soi indépendants, certains auteurs issus de la psychologie interculturelle ont argué que l'influence et le rôle fonctionnel du choix ayant été principalement investigué au sein des sociétés individualistes, il n'est pas étonnant d'observer ses liens avec des composantes du soi indépendant (e.g., Heine, 2010; Markus & Kitayama, 2003, 2010 ; Markus & Schwartz, 2010). S'ils adhèrent à l'argument selon lequel le choix est une expression, entre autre, de l'agentivité, ils proposent l'existence de deux formes d'agentivité (i.e., modèles d'agentivité indépendants et interdépendants) qui permettent de corroborer les différences interculturelles relatées dans la littérature sur le choix. Notamment, Markus et Kitayama (2003), au sein de leur analyse socioculturelle, proposent que le choix peut revêtir différentes significations, ou être sous-tendus par des motivations différentes. Dans les sociétés individualistes, l'importance sociétale accordée à la notion de liberté individuelle, à travers notamment les pratiques des institutions et des médias offrirait un cadre d'interprétation des situations de choix comme opportunités d'expression de sa liberté individuelle, notamment au travers de ses préférences personnelles (e.g., Stephens et al., 2009). La prévalence dans ces contextes du mandat culturel d'indépendance et de liberté mènerait les occidentaux à considérer leurs actions passées et courantes, importantes et banales comme des choix, même lorsque ça n'est objectivement pas le cas (Savani et al., 2010). Cette tendance est notamment alimentée par la croyance selon laquelle l'origine des attitudes, motivations, buts et comportements se situerait « à l'intérieur » de l'individu (Plaut & Markus, 2005). Cette croyance a notamment pour conséquence l'essentialisation des attitudes, motivations, buts et comportements exprimés, considérés alors comme le reflet de dispositions / de la « personnalité », négligeant l'influence du contexte dans leur expression (Medin & Ortony, 1989). Ce biais culturellement situé a notamment été élicité dans la littérature en psychologie sociale au travers de la tendance à l'erreur fondamentale d'attribution (Ross, 1977) – tendance à attribuer l'expression

d'attitudes, motivations, buts et comportements à des caractéristiques internes au détriment de l'influence de la situation ou de pressions extérieures – plus élevée en occident (Choi, Nisbett, & Norenzayan, 1999 ; Morris et al., 1995). En effet, l'amorçage de la notion de choix en laboratoire semble effectivement faire émerger la croyance selon laquelle les individus sont libres de choisir en toutes circonstances, ont du contrôle sur leur environnement et sont donc responsables de leur sort. Cette croyance mène à une surestimation du poids de facteurs dispositionnels aux dépens de facteurs situationnels lors de jugements de l'origine de certains événements ou de comportements. En conséquence, l'amorçage du choix tend à augmenter le soutien à des politiques relevant de la liberté individuelle et à réduire le soutien pour des politiques de réduction des inégalités sociales et l'intérêt porté aux inégalités économiques (Savani et al., 2011 ; Savani & Rattan, 2012). Il affecte également le jugement de trajectoires au niveau individuel, augmentant la part de responsabilité attribuée aux victimes de circonstances dramatiques telles qu'une attaque cardiaque ou la perte de leur logement (Savani et al., 2011).

Au sein des sociétés collectivistes, malgré la tendance générale à l'augmentation des pratiques et valeurs issues de l'individualisme depuis trois décennies (Santos et al., 2017), le choix n'aurait pas la même prévalence ni la même valeur dans le fonctionnement institutionnel et l'idéologie socialement partagée (Schwartz, 2004). L'importance de la prise en compte d'autrui ainsi que le respect des rôles et des normes dans ces sociétés, menant notamment à sanctionner négativement l'expression de l'indépendance, donne au choix une autre signification : plus qu'une opportunité d'exprimer un soi distinct des autres, il est perçu comme le véhicule de l'expression d'un soi construit autour de son lien aux autres, sa relative similarité à autrui ainsi que de l'importance portée à autrui. Un ensemble de travaux converge en ce sens et pointe l'existence de différences interculturelles dans la perception du choix et du rôle fonctionnel qui lui est attribué. Par exemple, les membres des sociétés individualistes auraient davantage tendance que ceux des sociétés collectivistes à investir le soi dans le processus de choix. En effet, lorsque l'expression publique de leur préférence à travers le choix est

empêchée, par exemple par l'attribution forcée d'une autre option au lieu de celle choisie, les membres de pays individualistes ont tendance à être davantage négativement affectés contrairement aux membres de sociétés d'Asie du sud-est qui ne semblent pas l'être (Kim & Sherman, 2007). Le choix constitue également une caractéristique prise en compte dans le jugement social. En effet, le type de choix émis par une cible sera jugé différemment en fonction de l'origine socioculturelle de l'observateur. Pour les membres des sociétés individualistes, une personne qui exprime des choix exclusifs (i.e., expression de ses goûts ainsi que ses dégoûts) sera perçue comme plus authentique qu'une personne qui exprime seulement ses goûts. Dans ces contextes socioculturels, les choix exclusifs sont perçus comme davantage diagnostiques du soi car ils permettent à l'observateur d'établir une frontière nette entre ce qu'est et ce que n'est pas la cible. Au contraire, en Asie du sud-est, est jugée plus authentique une cible qui n'exprime que ses goûts et non ses dégoûts (Kokkoris & Kühnen, 2014). Les auteurs interprètent cette tendance par la préférence des membres des sociétés d'Asie du sud-est pour un soi malléable, adapté aux contraintes de l'environnement et attentif aux attentes et besoins d'autrui (Kokkoris et al., 2013). Ainsi, les modèles de soi culturellement situés, puisqu'ils sont forgés par les idéaux et pratiques culturelles qui façonnent la vision du monde des individus et en conséquence leurs tendances psychologiques et, offriraient aux situations de choix un rôle fonctionnel particulier. Plus exactement, là où les modèles de soi interdépendants engendreraient une perception de situations de choix comme des opportunités d'exprimer sa connexion avec autrui, les modèles de soi indépendants activeraient une représentation de ces situations comme des occasions de réifier le soi distinct d'autrui. L'investissement du soi, en fonction des modèles de soi majoritaires, dans le choix a notamment été investigué à travers l'expérience de la dissonance cognitive.

Investissement des modèles de soi dans le choix : le cas de la dissonance cognitive

Principes de la dissonance cognitive

Les travaux issus de la théorie de la dissonance cognitive (Festinger, 1957) fournissent d'autres éléments convergents avec l'hypothèse d'un plus grand investissement du soi dans le choix chez les individus aux modèles de soi majoritairement indépendants (vs. interdépendants). Initialement, cette théorie propose que l'incongruence *psychologique* entre deux cognitions (e.g., croyances / attitudes et conséquence d'un comportement émis) génère un *inconfort psychologique*, ou *état de dissonance cognitive* (Vaidis & Bran, 2018), caractérisé par une tension psychologique à valence négative associée à une augmentation de l'activité du système nerveux autonome (voir Losch & Cacioppo, 1989). Cet état de dissonance cognitive peut être généré par des situations aux conséquences d'une importance capitale ou par des situations plus banales de la vie courante. Par exemple, rendre saillant des questions morales autour du bien-être animal des animaux lorsqu'un individu mange un pavé de rumsteck génère chez lui un état de dissonance cognitive (Loughnan et al., 2010). Cet état de dissonance cognitive générerait, de manière automatique, un besoin impérieux, une motivation irrépressible à réduire l'incongruence psychologique entre les cognitions (et/ou actions) en jeu, à travers la mise en œuvre d'une stratégie à disposition dans la situation immédiate (pour un résumé des stratégies ayant été investiguées dans la littérature, voir McGrath, 2017). Dans l'exemple cité plus haut, inférer une faible sentience – capacité à ressentir les émotions (e.g., douleur, bonheur) impliquant une conscience de soi et des facultés cognitives de haut niveau (Broom, 2014) – aux animaux à posteriori permet de réduire l'incongruence entre le fait d'avoir mangé de la viande (comportement contre-attitudinel) et le fait d'être préoccupé par le sort des animaux pour des raisons morales (attitude initiale) (Bastian et al., 2012 ; Loughnan et al., 2010). Plusieurs conditions sont nécessaires à l'émergence de l'état de dissonance cognitive, notamment a) la perception d'avoir été libre de

choisir d'émettre le comportement contre-attitudinel (Beauvois & Joule, 1999 ; Brehm & Cohen, 1962) b) un sentiment de responsabilité vis-à-vis des conséquences relatives au comportement émis (Cooper & Fazio, 1984 ; Wicklund & Brehm, 1976) ou encore c) une menace de l'intégrité du soi engendrée par l'incongruence des cognitions en jeu (Steele, 1988).

Rôle du soi dans l'effet de dissonance cognitive

Les révisions apportées à la théorie de la dissonance cognitive proposée par Festinger (1957) suggèrent que plus qu'un simple état psychologique consécutif à l'incongruence entre deux cognitions, la dissonance cognitive implique une menace pour le soi. Gawronski et collaborateurs (2007) proposent que lorsque nous réalisons un choix, nous opérons automatiquement un lien associatif entre l'objet choisi et le soi. Cet effet d'auto-ancrage engendrerait une modification de la nature de l'objet qui devient pour l'acteur du choix une extension de son soi. La possibilité de réduction de la dissonance cognitive via des procédures impliquant le soi permettrait d'asseoir l'implication du soi dans la dissonance cognitive. Par exemple, l'affirmation de soi sur une dimension valorisée non affectée par l'effet de dissonance cognitive (e.g., se dire que l'on est un excellent parent lorsque l'on mange de la viande et que les aspects moraux du comportement sont rendus saillants) ou l'expression de soi sur un sujet non relié aux options du choix à réaliser (e.g., avoir la possibilité d'exprimer son avis sur un film après avoir choisi une barre chocolatée) permettraient de réduire, voire annihiler, l'effet de dissonance cognitive (Kokkoris & Kühnen, 2015 ; Steele, 1988 ; Steele & Liu, 1983 ; Steele et al., 1993). En conséquence, la dissonance cognitive serait le résultat d'une menace de la cohérence du soi – cohérence avec laquelle les individus perçoivent ce qui les constitue (e.g., traits de personnalité, motivations, buts ; Kraus, Chen et al., 2011) – ébranlée par l'émission du comportement contre-attitudinel. La théorie de la cohérence du soi (Aronson & Carlsmith, 1962 ; Thibodeau & Aronson, 1992) repose, elle, sur le constat de l'émergence d'une menace de la cohérence du soi global en situation de dissonance cognitive, suggérant qu'elle serait

consécutives à la perception d'une discordance, ou d'une trop forte distance perçue, entre le comportement émis et les représentations de soi (et standards personnels) en terme de compétence (e.g., rationalité, intelligence) et de moralité. Enfin, le modèle de standards du soi (Stone & Cooper, 2001) encapsule les deux précédentes propositions théoriques et suggère que le comportement engagé est comparé à un critère de jugement pertinent pour le soi tel que des attributs (i.e., ses propres attitudes et croyances sur soi) et standards du soi (e.g., caractéristiques du soi idéal) et/ou des standards normatifs culturellement situés qui sont saillants à l'instant où le comportement est engagé. Toutefois, les standards culturels ont pour référentiel à la fois des normes socialement partagées mais surtout un ensemble de normes issues de la socialisation (e.g., Fiske et al., 1998 ; Higgins, 1990 ; Markus & Kitayama, 1991). En situation de dissonance cognitive, le comportement émis est alors évalué au regard de ses propres opinions, ses attitudes et ses valeurs ainsi que celles qui sont perçues comme normatives dans les contextes socioculturels chroniquement expérimentés. Le modèle de standards du soi suppose toutefois qu'un focus sur soi a tendance à laisser une place prépondérante à ses propres standards, alors qu'un focus sur ce qui est extérieur à soi a pour conséquence un appui plus important sur les standards normatifs (Stone & Cooper, 2001). En somme, la dissonance cognitive impliquerait, entre autre, une menace pour la cohérence de soi, déclenchant la motivation impérieuse à sa restauration (pour une revue, voir E. Harmon-Jones & C. Harmon-Jones, 2008).

Différences interculturelles dans l'effet de dissonance cognitive

La littérature en psychologie interculturelle relate l'existence de différences interculturelles dans le besoin de cohérence de soi¹⁶ : même si les individus de toute culture semblent partager un certain niveau de besoin de cohérence du soi (Church, 2000 ; Suh,

¹⁶ Les résultats au sein de cette littérature sont toutefois inconsistants (pour une revue, voir Church & Katigbak, 2017 ; Locke et al. 2017)

2002), les membres des sociétés individualistes tendraient à avoir un besoin de cohérence de soi plus élevé celui des membres des sociétés d'Asie du sud-est (Church, Anderson-Harumi et al., 2008 ; English & Chen, 2007). La promotion normative de la nécessité d'être « fidèle à soi-même » en toute circonstance au sein des sociétés individualistes (Fiske et al., 1998; Hardin et al., 2004) y fait de la cohérence de soi une « motivation puissante supposée générer le comportement » (Markus & Kitayama, 1991, p. 240, notre traduction). Dans ces contextes socioculturels, l'expression de soi et le choix sont deux canaux privilégiés dans ces contextes afin de réaffirmer la cohérence de soi (Sheldon et al., 1997). Les données empiriques récentes mettent en lumière l'importance de la cohérence de soi au sein des modèles de soi indépendants (Church, Anderson-Harumi et al., 2008; Vignoles, Owe et al., 2016), notamment à travers ses liens avec le besoin de contrôle sur autrui et l'environnement (Church, 2000 ; Heine et al., 2006), le besoin d'unicité (Kim & Markus, 1999), le bien-être psychologique (Hardin et al., 2004) ou encore l'estime de soi (Spencer et al., 1993). Au contraire, l'emphase mise en Asie du sud-est sur l'ajustement de soi aux rôles, aux relations sociales et aux situations promeut de fait une adaptation du soi aux changements et aux différents contextes, impliquant une faible cohérence du soi globale (English & Chen, 2007). En conséquence, si l'état de dissonance cognitive est consécutif à une menace de la cohérence de soi, alors les occidentaux devraient montrer un effet de résolution de dissonance cognitive plus élevé que les asiatiques et les membres de sociétés dominées par des valeurs collectivistes. En effet, les membres des sociétés d'Europe de l'ouest (aux modèles de soi dominants indépendants) expriment une rationalisation du choix plus élevée que ceux de l'est (aux modèles de soi dominants interdépendants) (Kokkoris & Kühnen, 2013). Ce *pattern* de résultats est similaire à celui observé par Hoshino-Browne et collaborateurs (2005), lequel montrait que les participants blancs nord-américains tendaient à rationaliser leur choix dans une plus grande mesure que leurs pairs nord-américains d'origine asiatique. Toutefois, le *pattern* de résultats s'inverse lorsque le choix est à destination d'un autrui pertinent (i.e., ami proche) : alors que les participants nord-américains blancs rationalisent leur choix dans une bien moindre mesure

que lorsqu'ils choisissent pour eux-mêmes, les participants nord-américains d'origine asiatique cette fois-ci rationalisaient leur choix (avec une amplitude comparable à celle des participants euro-nord-américains lorsqu'ils devaient choisir pour eux-mêmes). Cette différence interculturelle s'observe également dans le cas où les participants réalisent un choix pour eux-mêmes en situation où un autrui pertinent (e.g., l'étudiant lambda de sa propre université) ou une présence sociale (e.g., un visage sur un poster) est rendu saillant au moment du choix (Imada & Kitayama, 2010 ; Kitayama, Snibbe, Markus, & Suzuki, 2004). Dans ces configurations, les auteurs expliquent l'absence de rationalisation du choix chez les participants blancs nord-américains par l'émergence d'un sentiment de contrainte généré par la présence d'une influence sociale, ce qui est cohérent avec le besoin de liberté au cœur des modèles de soi indépendant.

Rôle des modèles de soi dans l'effet de dissonance cognitive

Le rôle des modèles de soi, censés médiatiser les différences interculturelles dans l'apparition de l'effet de dissonance cognitif, a été examiné directement au moyen de procédures d'amorçage des modèles de soi. Au sein de sa perspective de la culture en tant que « cognition située », Oyserman (e.g., Oyserman & Lee, 2008) propose que malgré l'existence d'un biais chronique de saillance d'un type de représentations de soi plutôt qu'un autre, les caractéristiques de la situation immédiate peuvent faire émerger des représentations de soi indépendantes chez des individus chroniquement interdépendants et inversement. Si tel est le cas, une modification de ces caractéristiques par effet d'amorçage sémantique – « activation de représentations mentales spécifiques telles que des traits, des valeurs, des normes ou des buts qui servent ensuite de cadres d'interprétation dans le traitement d'informations » (Oyserman & Lee, 2008, p. 313, notre traduction) – devrait rendre saillant des représentations de soi indépendantes ou interdépendantes de manière temporaire et influencer en conséquence le traitement de l'information. Répliquant les résultats de Hoshino-Browne et collaborateurs (2005), Kimel et collaborateurs (2012) ont montré que les participants nord-

américains amorcés par des mots associés à l'interdépendance ne justifiaient pas leur choix réalisé pour eux-mêmes contrairement à ceux qui ont été exposés à des mots neutres. Toutefois, ce pattern de résultats s'inversait lorsque le choix à réaliser était à destination d'un autrui pertinent¹⁷.

Les différences dans l'effet de dissonance observées en fonction de la culture d'origine et des modèles de soi actifs peuvent s'expliquer à travers la proposition théorique offerte par Rhodewalt et Agustsdottir (1986) relative aux latitudes d'acceptation et de rejet d'un comportement par rapport aux représentations (ou connaissances) de soi actives. Les auteurs proposent que l'état de dissonance cognitive, ainsi que sa motivation à la réduire, n'apparaît lorsqu'un comportement réalisé (supposément) librement se situe dans la « latitude de rejet », c'est-à-dire qu'il ne correspond pas aux représentations de soi saillantes de son émetteur. Ces auteurs ont montré que lorsqu'il était demandé à des individus à tendance dépressive, c'est-à-dire aux représentations de soi saillantes relativement négatives, de passer un faux entretien en se valorisant (vs. se dévalorisant), ces derniers exprimaient une hausse de l'estime de soi seulement dans la condition où ils ont été menés à croire qu'ils étaient libres (vs. contraints) de réaliser le comportement (cf. Figure 6.A). De la même manière, leurs participants non-dépressifs, aux construits de soi saillants relativement positifs, exprimaient une baisse de l'estime de soi lorsqu'il leur était demandé de se dévaloriser seulement lorsqu'ils pensaient être libres d'émettre le comportement (cf. Figure 6.B). En d'autres termes, l'internalisation du comportement situé en dehors de la « latitude d'acceptation » (située plus proche du pôle positif pour les non-dépressifs et plus proche du pôle négatif pour ceux à tendance dépressive) est une manière de réduire la dissonance cognitive ressentie après le sentiment d'avoir librement émis le comportement. L'application de ce raisonnement aux différences interculturelles ainsi qu'à celles relatives aux différents construits de soi sur l'apparition de la dissonance cognitive et sa rationalisation, nous pouvons suggérer qu'en situation de

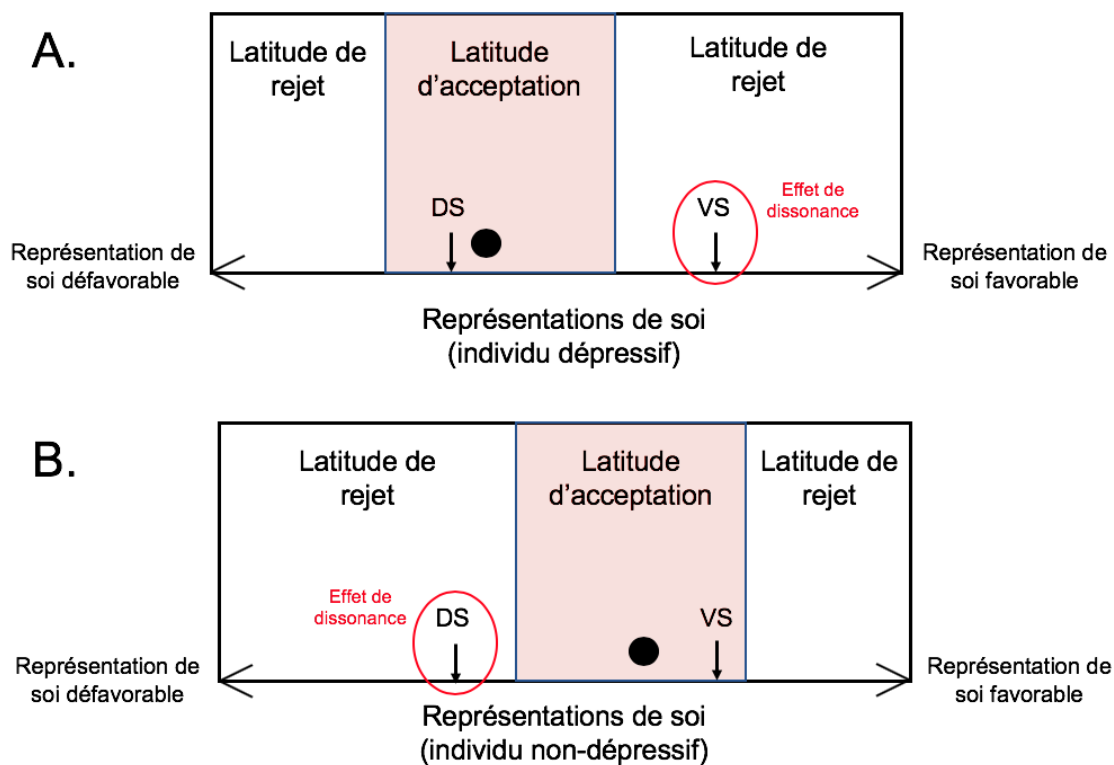
¹⁷ Résultat répliqués par Lee & Jeyaraj (2014) à Singapour.

dissonance n'impliquant que le soi, les individus aux modèles de soi dominants interdépendants ont une latitude d'acceptation plus large que ceux à dominance indépendants du fait de plus faible cohérence de soi liée à la nécessité de s'adapter aux contextes et aux situations. Au contraire, le besoin de cohérence élevé chez ceux aux modèles de soi indépendants implique une frontière très délimitée entre le soi et le non-soi engendre une latitude d'acceptation plus étroite.

En résumé, les travaux dans le champ de la dissonance cognitive indiquent que les modèles de soi jouent un rôle dans l'expérience émotionnelle. Il n'est donc pas exclus qu'ils jouent un rôle dans d'autres fonctions qu'offrent les situations de choix.

Figure 6

Conditions d'Apparition de l'Effet de Dissonance Cognitive



Note. Figure adaptée de Rhodewalt et Agustsdottir (1986). Le continuum représente les représentations de soi rangés des plus défavorables (à gauche) au plus favorables. La latitude d'acceptation représente les représentations de soi actives de l'individu à un

instant donné. Les latitudes de rejet correspondent aux représentations de « ce qui n'est pas soi ». La mention « DS » correspond au comportement émis dans la condition « dévalorisation de soi » et la mention « VS » correspond au comportement émis dans la condition « valorisation de soi ».

Le choix comme révélateur du déséquilibre des besoins de distinction et de similarité

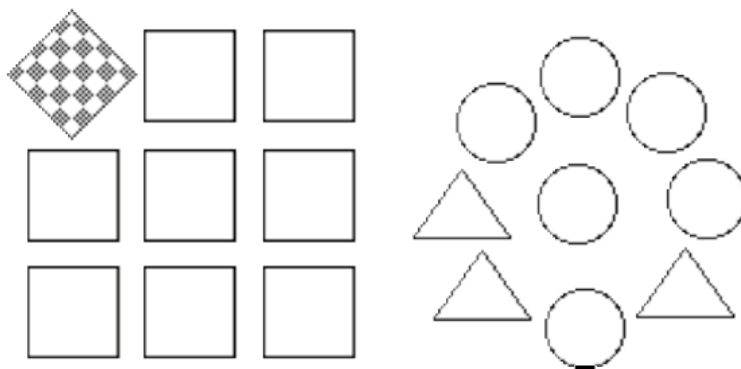
L'hypothèse d'un déséquilibre au profit du besoin de distinction chez les membres des sociétés occidentales et du besoin de similarité en Asie du sud-est a été investiguée à travers des paradigmes impliquant de situations d'expression de préférence et de choix. Kim et Markus (1999) notamment, à travers des tâches d'expression de préférences individuelles en apparence peu significatives pour les sujets, ont permis de faire état des différences interculturelles dans le déséquilibre entre les besoins de distinction et de similarité. Leur première expérience consistait en une suite d'évaluation de figures géométriques elles-mêmes composées de neuf figures géométriques que le participant devait classer par ordre de préférence. Les figures comportaient une, deux, trois ou quatre sous-figures distinctives des autres (cf. Figure 7). Les résultats révèlent que les participants nord-américains avaient tendance à préférer les sous-figures distinctives que majoritaires, et ce dans une plus grande mesure que les participants asiatiques qui d'ailleurs avaient tendance à préférer les sous-figures majoritaires. Cette étude suggère que le rapport aux autres au cœur de la définition de soi développé au cours de la socialisation conditionne des préférences qui s'instancient au-delà du seul rapport aux autres. Ici, les préférences des participants vis-à-vis de caractéristiques esthétiques semblent être teintées par leurs attitudes liées à la distinction et la similarité conditionnées par les contextes de socialisation auxquels ils ont été exposés. Autrement dit, le rapport à la distinction ou à la similarité vis-à-vis d'autrui, développé à travers ces contextes culturels, assignerait des attitudes aux catégories « distinction » et

« similarité ». Ces attitudes plus ou moins positives ou négatives engageraient ou contraindraient les actions dont le contexte d'exécution ou les stimuli revêtent de la distinction ou la similarité. Une seconde étude menée par les mêmes auteurs afin de répliquer conceptuellement ces résultats à travers un paradigme impliquant du choix ayant comme objectif de montrer au niveau comportemental que le choix, lorsqu'il offre la possibilité de se distinguer ou d'exprimer sa similarité à autrui, sera expérimenté à travers les modèles de soi majoritaires des individus en fonction de leur appartenance culturelle. Ainsi, au sein de l'aéroport international de San Francisco, les participants étaient approchés pour répondre à un court questionnaire leur permettant d'être gratifiés d'un stylo. Les stylos étaient toujours présentés par cinq dont la seule caractéristique les différenciait était leur couleur. Parmi les cinq stylos, un ou deux d'entre eux était d'une même couleur et les quatre ou trois autres étaient d'une autre couleur, permettant la représentation d'une couleur présente en minorité et d'une autre présente en majorité. Le choix d'un stylo présent en minorité dans l'échantillon est synonyme d'une préférence pour ce qui est distinct, alors que le choix d'une option présente en majorité traduit une préférence pour la similarité. Alors que les trois-quarts des participants nord-américains choisissaient un stylo présent en minorité dans l'échantillon, seulement 24 pourcent des participants d'Asie du sud-est optaient pour cette option. Les résultats de la présente étude, en accord avec l'interprétation des résultats de l'étude précédente, suggèrent que l'appréhension des situations de choix est dépendante des rôles qu'elles peuvent offrir et des attitudes qui leur sont attachées. Ainsi, les attitudes positives associées à la distinction chez les nord-américains les mènent à choisir le stylo présent en minorité, leur permettant d'exprimer leur goût pour la distinction. Au contraire, le choix plus large du stylo présent en majorité dans l'échantillon chez les participants d'Asie du sud-est traduit des attitudes plus positives associée au concept « similarité », rendant le choix du stylo majoritaire significatif d'une volonté de partager le même stylo avec une majorité d'autres individus aux alentours. Plus largement, ces deux études nourrissent les hypothèses dressées par l'analyse socioculturelle qui postule que les idéaux qui prévalent dans les contextes de

socialisation expérimentés au cours de la vie. Plus exactement, le développement de modèles de soi indépendants dans les sociétés individualistes, que les expériences de distinction permettent de réifier, engendrerait des dispositions à se servir des situations de choix comme autant d'occasions de se distinguer d'autrui. À l'inverse, le développement de modèles de soi interdépendants en Asie du sud-est imposerait un cadre interprétatif des situations de choix comme opportunités d'exprimer sa similarité avec autrui qui, conditionnant l'action du choix dans le sens de l'assouvissement de ce besoin de similarité.

Figure 7

Exemples d'Items Utilisés par Kim et Markus (1999) pour Mesurer le Besoin de Distinction



En résumé, ces données analysées au travers de l'analyse socioculturelle développée par Markus et Kitayama (1991) soutient l'idée selon laquelle l'action du choix revient à exprimer le soi à travers le filtre des modèles de soi socioculturellement situés majoritaires des individus. Autrement dit, le choix de la conformité ou de la similarité chez membres des sociétés d'Asie du sud-est ne serait pas le signe d'un manque d'agentivité. Au même titre que les membres des sociétés individualistes exprimeraient leur soi indépendant en réalisant des choix leur permettant d'affirmer leur distinctivité, ceux des sociétés d'Asie du sud-est affirmeraient leur soi interdépendant à travers des choix qui les lient à autrui, affichant leur besoin de s'affilier à autrui. La nature des tâches écartant toute hypothèse de l'influence d'une pression sociale au conformisme chez ces derniers permet d'être d'autant plus confiant dans

l'hypothèse d'une médiation des effets observés par l'existence de modèles de soi socioculturellement situés. L'application de l'analyse socioculturelle aux différences de tendances psychologiques interindividuelles en fonction de l'appartenance de classe sociale a conduit un ensemble de chercheurs à étudier ce déséquilibre entre le besoin de distinction et de similarité à travers des paradigmes de choix.

Influence de la classe sociale dans la signification et la fonction du choix

Origine des différences de classe sociale dans la signification et la fonction du choix

L'analyse socioculturelle des classes sociales suppose une transposition de l'analyse des différences interculturelles dans les modèles de soi majoritaires aux classes sociales (Markus & Hamedani, 2007 ; Stephens, Markus, & Phillips, 2014). Toutefois, si les études ayant pour objectif d'objectiver ces différences de modèles de soi de classe sont fortement inspirées de la littérature traitant des différences interculturelles, l'origine de leur développement ainsi que leurs fonctions diffèrent. Cette approche suggère que les conditions de vie objectives, c'est-à-dire la quantité ressources économiques, sociales et culturelles facilitent ou contraignent les pratiques du quotidien, modelant ainsi la manière de percevoir le monde. Ainsi, les contextes de classe favorisée, aux ressources plus abondantes, offrent davantage d'opportunités d'accéder à l'idéal culturel d'indépendance qui régit le fonctionnement de la société et de ses institutions. L'expérience chronique de ces contextes modèle la vision du monde des individus de classe favorisée, les menant à se considérer comme entité libre et indépendante, unique, légitime de poursuivre ses besoins et préférences individuelles et à saisir toutes les opportunités offertes pour le réaffirmer. Au contraire, les ressources moins abondantes dans les contextes de classe populaire contraignent l'accès au succès social socialement normatif. En réponse au manque de ressources qui rend le

quotidien moins aisé et moins prédictible, il est nécessaire pour les individus de classe populaire d'être attentif et de s'ajuster aux contextes ainsi qu'aux individus qui ont en général davantage de contrôle sur eux que l'inverse, ainsi que de reposer sur leurs proches en cas de nécessité. L'expérience chronique de ces contextes modèle la vision du monde des individus de classe populaire, les menant à se considérer comme une unité construite par ses relations aux autres et à saisir les opportunités offertes pour réaffirmer son lien à autrui. Ce prisme de perception de soi et des situations influencerait entre autre chose, les besoins tels que le besoin de distinction ainsi que la signification des situations telles que les situations de choix.

La famille est le premier espace de socialisation qui forge le rapport à la distinction et le rapport au choix. Plus précisément, ce sont les pratiques de socialisation expérimentées au début de la vie, et leurs implicites, qui structurent ce rapport (Bourdieu, 1979a ; Stephens, Markus, & Phillips, 2014). Les travaux en sciences humaines, notamment en sociologie, ont répertorié un ensemble de différences de pratiques éducatives en fonction des contextes de classe sociale permettant d'objectiver la construction de la signification et de la valeur du choix et de la distinction. Les parents de classe favorisée, afin de développer l'individualité et l'indépendance de leurs enfants, structurent les situations du quotidien autour du choix. Le choix des vêtements à porter pour la journée, du type de céréales au petit-déjeuner, du programme télévisé ou encore de l'organisation de la journée sont autant de situations de choix triviales que les parents provoquent afin de souligner à leurs enfants l'importance de développer leurs propres goûts et des préférences (Lareau, 2003 ; Lubrano, 2004). L'abondance des ressources économiques, sociales et culturelles au sein des contextes de classe sociale valorisés permet aux parents de proposer des choix variés d'activités extra-scolaires qui constitueront d'autres espaces de socialisation tels que le type d'art ou le sport que leurs enfants souhaitent pratiquer. Toutefois, les opportunités de choix proposés sont généralement soigneusement présélectionnées par les parents qui voient en elles un vecteur de transmission de valeurs et pratiques congruentes avec leur souci impérieux de promouvoir l'individualité, l'unicité de leurs enfants (Lareau, 2003). La chronicité des situations de choix

permet à l'enfant de classe favorisée de développer une collection de goûts et de dégoûts articulés logiquement (Bourdieu, 1979a). Le choix dans les contextes de classe favorisée, ayant pour conséquence de masquer les influences de l'environnement (e.g., la pré-sélection des options par les parents) offre à l'enfant une matrice de perception à travers laquelle ses choix seraient un exact reflet de son autonomie, ses inclinations, ses buts et ses motivations qui proviendraient « de l'intérieur » (Plaut & Markus, 2005). Ce prisme d'interprétation des actions et situations permet un accès facilité à la conception de soi comme entité unique distincte des autres, valorisée et récompensée dans les contextes de classe favorisée (Stephens et al., 2014). Dans les contextes de classe populaire, la vie quotidienne est beaucoup moins rythmée par les situations de choix. D'une part, les ressources économiques, sociales et culturelles étant plus rares, les situations de choix sont souvent moins nombreuses et contraintes par le choix du nécessaire ou du raisonnable (Bourdieu, 1979a). Aussi, les pratiques éducatives des parents de classe populaire, reliquats de leur propre expérience de vie ainsi que de leurs conditions de vie objectives sont davantage orientées sur la transmission de la discipline et l'obéissance aux règles et à l'autorité, ainsi que de la prise en compte d'autrui dans ses prises de décisions (Miller et al., 2005). Ces pratiques enseignent à l'enfant qu'il n'est pas le centre du monde, que ses actions et prises de décision doivent être adaptées aux contraintes de l'environnement (e.g., règles, autorités) ainsi qu'aux désirs, besoins et envies des autrui pertinents (Kusserow, 1999). De ce fait, les situations de choix, en plus d'offrir moins de possibilité de se distinguer, apparaissent aux enfants comme des passerelles permettant de répondre aux attentes ou pour se connecter à autrui, générant et renforçant les modèles de soi interdépendants.

Les contextes professionnels sont aussi des espaces de socialisation qui façonnent l'expérience du choix, notamment à travers leur fonctionnement organisationnel. La systématisation des outils de travail et des tâches à effectuer, apanage des métiers peu qualifiés, réduit les opportunités de prise d'initiative et de contrôle sur la production, surtout à l'ère de l'automatisation numérique (Teboul, 2016). Elle conduit les travailleurs de classe

populaire, de manière adaptative, à s'auto-objectifier, c'est-à-dire se percevoir comme un agent d'exécution de tâche, peu agentiques et n'ayant que très peu de contrôle et de choix sur leurs actions (Volpato et al., 2017). Aussi, la subordination à une hiérarchie qui dispose du contrôle sur l'organisation du temps de travail et des tâches contraint ces travailleurs à être alerte vis-à-vis de leur environnement, de leurs supérieurs ainsi que leurs collègues de travail afin de s'adapter à leurs besoins. Cette auto-objectification a pour conséquence notamment de réduire la croyance au libre-arbitre (Baldissari et al., 2017 ; Baldissari et al., 2019), rendant saillant à la conscience le rôle de l'influence l'environnement dans la production de leurs comportements. Elle a aussi pour conséquence de conduire les individus à se conformer à autrui, notamment en modifiant leurs opinions en accord avec celles d'autrui (Baldissari et al., 2020). La chronicité de l'expérience de ces contextes qui contraignent à la fois le contrôle et le choix influence la perception choix ainsi que les comportements de choix, même triviaux. Stephens et collaborateurs (2011) ont questionné des individus de classe populaire et de classe favorisée sur la mesure dans laquelle ils pensaient avoir des opportunités de choix dans leur travail, à la suite de quoi ils se voyaient offrir un stylo en remerciement qu'ils pouvaient soit accepter, soit refuser pour choisir une des autres options à dispositions. Alors que seulement la moitié des individus de classe favorisée acceptaient le stylo proposé, trois quarts de ceux de classe populaire choisissaient cette option, traduisant une plus grande prise en compte d'autrui (i.e., conformisme aux désirs d'autrui) et donc de l'expression de modèles interdépendants. Ce résultat était partiellement expliqué (médiatisé) par le plus faible degré de choix (auto-rapporté) dans les contextes professionnels chez les individus de classe populaire. En résumé, les caractéristiques des professions peu qualifiées, à la fois la systématisation des tâches et le rapport à la hiérarchie, imposeraient une perception de soi en tant qu'instrument de travail (i.e., auto-objectification) ainsi qu'une nécessité à s'adapter à autrui ainsi qu'aux contraintes de l'environnement (Kohn & Schooler, 1973). La chronicité de l'expérience de ces contextes, qui ne laissent à la fois très peu de place aux opportunités de

choix et de se distinguer d'autrui, car ne faisant pas partie des attendus et n'était pas valorisés, mènent à promouvoir et renforcer l'adoption de modèles de soi interdépendants.

Les contextes professionnels expérimentés par les individus de classe favorisée offrent, à l'inverse, de nombreuses opportunités d'exercer du contrôle et de choix (e.g., sur les subordonnés, sur les méthodes choisies pour atteindre leurs objectifs ; pour une revue, voir Stephens et al., 2014). Sortir du lot, être créatif et novateur, exprimer du contrôle et la capacité à faire des choix, caractéristiques des modèles de soi indépendants, sont autant de qualités qui sont recherchées par les recruteurs pour des postes de cadres (Rivera, 2012 ; Stephens et al., 2019). Les caractéristiques de ces professions impliquent d'avoir du contrôle sur des subordonnés, sur l'environnement et les méthodes de travail ainsi que des opportunités de choix extrêmement fréquentes sur un ensemble varié de décisions à prendre pour mener à bien leurs objectifs (Kohn & Schooler, 1973). Le choix dans l'approche d'un dossier par un avocat, la réorganisation des tâches de travail par un manager, ou encore le choix d'un partenaire commercial par un cadre du tertiaire sont des opportunités d'exprimer leur distinction qui sera célébrée et récompensée. En effet, contrairement aux attendus des professions de classe populaire qui consistent en la bonne exécution des procédures, ceux des professions de classe favorisée sont relatifs au fait de faire des choix novateurs pour résoudre des problématiques complexes. Les choix innovants dans ces contextes sont perçus comme le reflet de « l'intérieur », du soi indépendant et distinct des autres (Plaut & Markus, 2005). Autrement dit, les contextes professionnels de classe favorisée promeuvent donc l'expression de modèles de soi indépendants.

Au sein de ces espaces de socialisation, les artéfacts culturels auxquels sont exposés les individus sont également socioculturellement situés, notamment sur la dimension de distinction et de similarité à autrui. Deux études réalisées aux États-Unis soutiennent cette hypothèse. Les résultats d'une analyse de contenu de textes de chansons de rock et de country suggèrent que les paroles des chansons de rock, genre préféré en majorité par les

individus de classe favorisée, soulignent l'importance d'être unique et distinct des autres alors que celles des chansons de country, genre préféré par les individus de classe populaire, mettent l'accent sur l'ajustement aux buts d'autrui ou encore la loyauté dans les relations interindividuelles (Snibbe & Markus, 2005). Les résultats d'une étude comparative du contenu publicitaire de magazines convergent avec les précédents, mettant en évidence que les publicités présentes dans les magazines majoritairement achetés par des individus de classe populaire promeuvent significativement davantage l'importance des relations et de la connexion à autrui et significativement moins la nécessité d'être distinct d'autrui que ceux principalement consommés par les individus de classe favorisée (Stephens et al., 2007). Les valeurs qui entourent les objets de consommation des individus, différenciés en fonction de leur classe sociale, semblent donc être en accord avec leurs modèles de soi.

En résumé, l'expérience du choix dans des contextes de classe sociale donnés au cours de la vie modèlerait la signification et la fonction du choix à travers le développement de modèles de soi de classe sociale. Les conditions de vie objectives, les pratiques de socialisation, l'organisation des espaces de travail ainsi que la position dans ces espaces favoriseraient l'internalisation en symbiose d'un rapport à autrui et d'une fonction perçue du choix. Ainsi, la recherche de la distinction de soi étant à la fois nécessaire et valorisée dans les contextes favorisés, le besoin de distinction serait plus important que le besoin de similarité pour les individus de classe favorisée. De ce fait, les situations de choix sont autant d'opportunités de nourrir le besoin de distinction qui participe à la construction d'une identité positive. Au contraire, le manque de ressources, le style éducatif plus autoritaire et les conditions de travail au sein des contextes de classe populaire favorise l'émergence d'un besoin de similarité plus grand que celui de distinction, dont l'expression non-normative au sein de ces contextes est généralement négativement sanctionné. Par conséquent, les situations de choix sont perçues comme des occasions de réaffirmer sa similarité aux autrui pertinents (e.g., collègues, amis, membres de la famille).

Le choix comme révélateur des modèles de soi de classe sociale

Lorsque l'on questionne les gens sur ce que leur évoque le choix, les associations qu'ils rapportent semblent être liées à leur expérience socioculturellement situées des situations de choix. En effet, malgré leur perception relativement positive du choix, les individus de classe populaire ont moins tendance à l'associer à la notion de liberté mais davantage aux notions de difficulté et aux affects négatifs en comparaisons à leurs homologues de classe favorisés (Stephens et al., 2011). Les nombreuses expériences de choix dans les contextes de classe favorisée, et plus particulièrement grâce à sa fonction d'expression du soi et de sa distinction, permettent aux individus de classe favorisée de se construire une représentation positive du choix. Au contraire, les contextes de classe populaire, moins abondants en opportunités de choix, offrent une représentation plus contrastée du choix, moins positive car souvent contraint. Souhaitant tester l'existence de différences dans l'importance portée au choix en fonction de la classe sociale, Snibbe et Markus (2005) ont manipulé la situation de choix d'un stylo que les participants étaient invités à tester, à évaluer puis à emporter avec eux. Le choix du stylo était soit libre, soit usurpé, c'est-à-dire qu'après que le participant ait opéré son choix, l'expérimentateur le récupérait, prétextant que c'était le dernier exemplaire et donc qu'il devait le conserver, et lui en fournissait une option différente. Une fois le stylo choisi, les participants étaient invités à évaluer ses caractéristiques et partager leur appréciation globale du stylo. Alors que l'évaluation du stylo ne dépendait pas de la manipulation du choix chez les participants de classe populaire, ceux de classe favorisée dépréciaient le stylo lorsque leur choix initial leur était empêché. Le déni de liberté provoqué dans la condition de choix usurpé ainsi que le manque de contrôle sur la situation sont en contradiction avec la représentation du choix comme expression du soi chez les individus de classe favorisée. Une manière offerte par la tâche afin de restaurer l'image d'un soi libre et en contrôle sur son environnement, au cœur des modèles de soi indépendants, est de briser le lien entre le soi et l'objet en dépréciant le stylo. La représentation du choix des

individus de classe populaire les rend susceptibles aux contraintes de l'environnement auxquelles ils ont tendance à s'adapter, expression de leurs modèles de soi interdépendants. Ainsi, la chronicité des expériences de choix contraints les mène à s'adapter à ces contraintes et donc à percevoir la situation de choix comme moins négative. Dans une seconde étude poursuivant le même objectif, c'est-à-dire un test de l'existence d'une représentation différenciée du choix en fonction de la classe sociale, Snibbe et Markus (2005) ont utilisé une tâche de dissonance cognitive. Les résultats obtenus au travers du paradigme du libre choix répliquent ceux obtenus en contrastant des participants nord-américains et d'Asie du sud-est (Hoshino-Browne et al., 2005) ou des participants exposés à des amorcés indépendantes ou interdépendantes (Kimel et al., 2012) : les participants de classe favorisée montraient un effet classique de dissonance cognitive, effet absent chez ceux classe populaire. Les travaux récents ayant fait état d'une plus grande cohérence du soi chez les individus de classe favorisée (Boucher, 2020 ; Na et al., 2018) permettent de faire écho aux conclusions issues des études interculturelles sur la dissonance cognitive relatées dans le présent, donnant du crédit à la médiation de ces effets par les modèles de soi de classe sociale. Ainsi, la menace de la cohérence de soi, aspect important des modèles de soi indépendants (Church et al., 2008b ; Vignoles et al., 2016), générée après le choix chez les individus de classe favorisée les mènent à davantage rationaliser leur choix. La cohérence de soi n'étant pas un besoin central au sein des modèles de soi interdépendants, car en contradiction avec la tendance comportementale à s'adapter au changement et aux contextes, une situation la déstabilisant n'engendre pas de conséquences émotionnelles et physiologiques, et donc pas non plus de motivation impérieuse à la restaurer. Prises conjointement, ces deux études suggèrent que le besoin de liberté ainsi que le besoin de cohérence de soi, au cœur des modèles de soi indépendants, sont plus importants chez les individus de classe favorisée.

D'autres recherches ont été menées afin d'investiguer le rôle fonctionnel du choix dans le rapport à autrui, révélateur d'un déséquilibre des besoins de distinction et de similarité en fonction de l'appartenance de classe sociale. Une partie d'entre-elles implique des paradigmes

d'influence sociale avec pour objectif poursuivi de le besoin de similarité plus élevé chez les individus de classe populaire les mèneraient à avoir tendance à davantage se conformer que leurs homologues de classe favorisée. Par exemple, dans une étude réalisée par Stephens et collaborateurs (2007), il était demandé aux participants de réaliser une suite de choix dans des séries de trois images, sur la base de leurs préférences personnelles. Les images étaient disposées sur un plateau de telle sorte que chaque ligne en comportait trois et au bout de chacune de ces lignes se trouvait une case vide dans laquelle les sujets devaient placer leur image favorite. Toutefois, lorsqu'ils prenaient place face au plateau, les cases initialement vides étaient toutes remplies par une image. Les sujets étaient informés que les réponses correspondaient aux choix du participant précédent que l'expérimentateur a laissé en place afin d'aider à la compréhension de la tâche durant les consignes. Les participants devaient replacer les cartons à leur place initiale puis procéder à leurs choix. Les résultats suggèrent une plus grande conformité aux choix d'autrui chez les individus de classe populaire comparativement à ceux de classe favorisée, avec 50 pourcent de choix similaires au prétendu participant précédent pour les premiers contre 30 pourcent pour les seconds. Na et collaborateurs (2016) sont arrivés à la même conclusion à travers un paradigme d'influence sociale impliquant une des préférences normatives partagées par un grand nombre d'individus. Les participants de leur étude étaient invités à prendre part à une étude de marketing dans laquelle il leur serait demandé de faire une série de choix entre deux produits identiques, qui ne variaient que sur leur esthétique, sur la base de leurs préférences. Dans une première phase, chacun des choix était commenté par une (fausse) information sur le pourcentage des participants précédents qui avaient réalisé le même choix. Pour la moitié des essais, le choix était présenté comme largement similaire à celui des autres participants (variant entre 75 et 95 pourcent) et pour l'autre moitié comme largement différent (variant entre 5 et 25 pourcent). Une fois cette phase terminée, les participants devaient réaliser la même tâche sur les mêmes paires de produit, leur laissant la possibilité de changer de choix s'ils le souhaitent. Cette seconde phase permettait de calculer un score de changements de choix

pour les choix initialement similaires à ceux de la majorité et un score pour les choix initialement différents à ceux de la majorité. Conformément à l'hypothèse, les participants de classe populaire modifiaient significativement plus leurs choix au profit des options consensuelles (vs. minoritaires). Les participants de classe favorisée n'étaient pas sensibles à l'influence sociale, ne modifiant pas plus leurs choix dans une condition que dans l'autre. Plutôt que de soutenir l'hypothèse d'un fort besoin de similarité chez les individus de classe populaire, les résultats de ces deux études pourraient suggérer que ces derniers n'attacheraient que peu d'importance au choix de manière générale.

La tendance à opérer des décisions conformes à celles d'autrui chez les individus de classe populaire est-elle diagnostique d'un manque d'intérêt pour les situations de choix ou bien de la satisfaction du besoin de similarité, besoin important au sein des modèles de soi interdépendants ? L'implication des modèles de soi dans les effets relatifs à la plus grande sensibilité à l'influence sociale des individus de classe populaire (vs. favorisée) a été investiguée à l'aide d'autres procédures expérimentales. Notamment, Stephens et collaborateurs (2007) ont tenté de répliquer de l'étude des stylos de Kim et Markus (1999) au sein d'un campus universitaire. Comme dans l'étude originale, l'expérimentateur approchait les participants en leur proposant de répondre à un court questionnaire leur permettant de gagner un stylo en guise de cadeau de remerciement. Après avoir complété le questionnaire, les participants devaient choisir un stylo dans un échantillon de cinq stylos strictement similaires à l'exception de leur couleur. Deux coloris étaient disponibles, l'un étant présent en majorité et l'autre en minorité dans chaque échantillon. Conformément à l'hypothèse, les participants de classe populaire choisissaient le stylo présent en majorité dans l'échantillon à hauteur de 72.2 pourcent contre 43.7 pourcent pour ceux de classe favorisée. Les résultats de cette étude, au même titre que ceux obtenus par Kim et Markus (1999) semblent soutenir à la fois l'hypothèse d'un rapport différencié à la distinction et à la similarité en fonction de la classe sociale et mais également une relative importance accordée choix par les individus de classe populaire. Ainsi, la valorisation de la distinction de soi au sein des contextes de classe

favorisée renforcerait une lecture des situations de choix comme des opportunités de pouvoir se distinguer d'autrui. Au contraire, le besoin d'appartenance et les tendances à s'ajuster aux autres construit, au cours de la socialisation dans les contextes de classe populaire, une plus forte propension à vouloir exprimer sa similarité à autrui dans les situations de choix dès lors que cette option est disponible. Le choix serait donc un véhicule de l'expression des modèles de soi dominants, qu'ils soient indépendants ou interdépendants. Les résultats d'une seconde étude menée par les mêmes auteurs soutiennent également cette hypothèse à travers une manipulation directe de la distinction ou de la similarité à autrui. La tâche présentée comme une étude de marketing consistait à choisir son stylo préféré parmi un échantillon de cinq stylos tous différents afin de le tester puis de l'évaluer. Après que le participant ait choisi un stylo, un compère non loin de la scène interrompait l'expérimentateur afin de lui demander si lui aussi pouvait avoir un stylo. Le compère demandait à avoir soit le même stylo que le participant, soit un différent, rendant saillant respectivement leur similarité ou leur différence avec ce dernier. Une fois que l'expérimentateur et le compère avaient reçu leur stylo, ils étaient invités à compléter le questionnaire qui contenait un ensemble de questions leur permettant d'évaluer le stylo choisi sur la base de l'esthétique, de l'encre ou encore de la qualité du tracé. Les participants de classe populaire rapportaient une évaluation globale du stylo significativement plus positive lorsque le compère avait choisi le même stylo plutôt qu'un stylo différent. Aussi, leur évaluation est significativement plus positive que celle des participants de classe favorisée dans la condition où le compère choisissait le même stylo. En ce qui concerne les participants de classe favorisée, malgré une évaluation moyenne plus positive du stylo dans la condition où le compère choisissait un stylo différent (vs. similaire) chez leurs homologues de classe populaire, cette différence n'était toutefois pas suffisamment marquée pour être significative. Afin de s'assurer que les résultats de cette étude soient sous-tendus par un besoin de similarité plus élevé dans les contextes de classe populaire et un besoin de distinction plus élevé dans ceux de classe favorisée, les auteurs ont réalisé une série d'entretiens au sein desquels il était demandé aux participants de réagir à une situation

fictionnelle dans laquelle un de leurs amis proches avait acheté la même voiture quelques jours après qu'ils se soient procurés la leur. Les réactions recueillies chez les participants de classe populaire étaient très majoritairement positives, contrairement à celles des participants de classe favorisée qui contenaient en majorité des affects négatifs. De plus, plus d'un tiers des participants de classe favorisée rapportaient se sentir contrarié par le fait que leur ami leur ait ôté leur sentiment de distinction par rapport aux autres, sentiment partagé par un vingtième seulement de ceux de classe populaire. Prises conjointement, ces trois études convergent vers l'existence d'un déséquilibre entre les besoins de distinction et de similarité construit au travers de la socialisation de classe sociale. La recherche de similarité avec autrui à travers l'action du choix et l'émergence d'un état émotionnel positif face au choix d'autrui lorsqu'il est similaire au sien chez les individus de classe populaire renseignent sur l'importance de la connexion dans leurs construits de soi. Au contraire, la tendance à rechercher la distinction via leurs choix même anodins et l'émergence d'un état émotionnel de valence négative lorsque le choix d'autrui réduit le caractère unique et distinctif de leur choix chez les individus de classe favorisée reflètent un besoin de se percevoir comme une entité unique.

En résumé, l'ensemble de ces résultats suggèrent que le choix a) n'est pas seulement important pour les individus de classe favorisée et b) est utilisé comme un véhicule de l'expression des modèles de soi de classe sociale. Les réactions positives au choix d'autrui similaire au sien, le conformisme aux réponses d'autrui ainsi que la recherche de similarité avec les autres plutôt que de la distinction à travers ses propres choix indiquent l'existence d'un déséquilibre en faveur du besoin de similarité chez les individus de classe populaire, qui serait central dans les modèles de soi interdépendants. Au contraire, les réactions négatives au choix d'autrui similaire au sien associées à une distinction de soi empêchée, la résistance à l'influence sociale et la recherche de distinction via le choix indiquent plutôt un déséquilibre en faveur du besoin de distinction chez les individus de classe populaire, pierre angulaire de modèles de soi indépendants. L'ensemble de ces travaux ayant été conduit en Amérique du nord, où l'importance accordée au choix dans le fonctionnement des institutions et au niveau

individuel est probablement la plus élevée dans le monde (Hochschild, 1995 ; Kitayama, Ishii et al., 2006; Markus & Scwhartz, 2010), nous souhaitons tenter de répliquer ces résultats en France. La France partage avec les États-Unis le fait d'être un pays riche et industrialisé dans lequel l'indépendance est promue et valorisée au travers des idéaux culturels qui gouvernent les institutions (Hofstede, 1991). De plus, l'analyse socioculturelle des classes sociales s'étant largement inspiré des travaux de Pierre Bourdieu réalisés en France sur la construction et la transmission de l'habitus de classe, il semblait logique de faire l'hypothèse d'une réplification des effets présentés au-dessus en France. La simplicité du paradigme expérimental, ainsi que les conclusions qu'elle permet de dresser nous ont conduites vers une tentative de réplification de l'étude des stylos de Stephens et collaborateurs (2007) à laquelle nous avons ajouté une procédure permettant également de tester la réaction au choix d'autrui en fonction de la classe sociale des participants. Cette méthode nous permet, au sein d'une seule étude, de tenter de répliquer deux études de Stephens et collaborateurs (2007). En accord avec les résultats des auteurs, *les individus de classe favorisée devraient choisir plus souvent un stylo présent en minorité dans l'échantillon alors que ceux de classe populaire devraient choisir plus souvent un stylo présent en majorité.* En ce qui concerne la réaction au choix de la majorité, *les individus de classe populaire devraient exprimer une évaluation significativement plus positive de leur stylo lorsqu'ils sont amenés à croire que leur choix est très consensuel.* Toutefois, nous n'attendons aucune différence dans l'évaluation du stylo choisi chez les individus de classe favorisée du fait de leur tendance à prêter moins d'attention à leur contexte et à, de fait, être moins sujets à l'influence sociale.

Étude 1 : Le déséquilibre des besoins de distinction et de similarité à travers le choix révèle les modèles de soi de classe sociale

Méthode

Participants

Cent quatre-vingt-dix-sept participants (108♀, $M_{\text{âge}} = 20.72$, $ET = 2.23$), étudiants de l'Université de Poitiers, ont participé volontairement à cette expérience. Les participants ont été recrutés aléatoirement sur différents sites de l'Université de Poitiers (e.g., halls de bâtiments, bibliothèques). Tout comme dans l'étude originale, les participants étaient catégorisés en « classe populaire » ou « classe favorisée » en fonction du plus haut niveau de diplôme de leurs parents. Toutefois, du fait que nous considérons généralement en France l'existence de trois classes sociales (INSEE, 2003), nous n'avons conservé pour nos analyses les participants dont les parents ont obtenu au maximum le baccalauréat ($N = 64$) ainsi que ceux dont l'un des deux parents a au moins le niveau maîtrise ($N = 82$). Nos hypothèses ne concernant seulement les individus de classe populaire et ceux de classe favorisée, les participants qui n'appartenaient à aucune de ces catégories, étaient retirés des analyses. Toutefois, notre taille d'échantillon est quasiment trois fois supérieur à celle de l'étude originale (Stephens et al., 2007). En accord avec l'heuristique proposée par Simonsohn (2015) qui plaide pour une multiplication par 2,5 du nombre de participants de l'étude originale afin d'augmenter la puissance statistique permettant de répliquer l'effet.

Matériel

Afin de se rapprocher des stimuli de l'étude originale, nous avons utilisé des stylos G2 Pilot Fun orange et vert à encre noire afin que seule la couleur du stylo varie (cf. Annexe 1, p. 331). Nous avons interrogé un panel de 115 étudiants de Licence de psychologie de l'Université de Poitiers afin de nous assurer qu'une couleur ne soit pas plus attractive que

l'autre, ce qui n'était pas le cas, $X^2(1, N = 115) = 1.470, p = .225$. Afin de recueillir l'évaluation du stylo choisi, qui constituait une des deux variables dépendantes d'intérêt, nous avons utilisé les quatre items issus de l'étude originale que sont « Globalement, dans quelle mesure aimez-vous le stylo que vous avez choisi ? », « Dans quelle mesure aimez-vous l'apparence du stylo ? », « Dans quelle mesure aimez-vous l'encre du stylo ? » et « Dans quelle mesure le stylo écrit bien ? ». Les participants devaient répondre à ces questions sur une échelle de Likert allant de 1 (Je n'aime pas du tout) à 10 (J'aime beaucoup).

Procédure

Les participants étaient abordés individuellement sur le campus de l'Université de Poitiers par l'expérimentateur qui se présentait comme un étudiant de Master en économie chargé de réaliser une étude comparative de l'attractivité d'un produit décliné en deux coloris dont ils pourront conserver leur préféré en guise de remerciement pour leur participation. Après avoir donné leur accord, les participants étaient invités à suivre l'expérimentateur dans un lieu un peu plus isolé à proximité afin que le choix de chaque participant n'influence pas celui des prochains présents sur le même site. L'expérimentateur leur présentait ensuite un échantillon de cinq stylos dont l'une des couleurs était présentée en majorité et l'autre en minorité. Entre chaque participant, l'expérimentateur préparait dans une pochette dissimulée dans le sac qui contenait les stylos une distribution des stylos en accord avec une liste permettant de s'assurer que les quatre configurations d'échantillon étaient équitablement représentées (i.e., 4 oranges - 1 vert ; 3 oranges - 2 verts ; 2 oranges - 3 verts ; 1 orange - 4 verts). Ces quatre configurations permettaient de tester l'effet du ratio de distribution (i.e., 4-1 vs. 3-2) afin de s'assurer que notre effet d'intérêt subsiste même lorsque le participant n'a pas l'impression qu'il ne reste qu'un nombre extrêmement faible du stylo proposé à une seule occurrence, pouvant conduire les conduire à ne pas choisir leur stylo sur la base de leurs préférences. Afin d'assurer la crédibilité de la nature aléatoire du tirage pour le sujet, l'expérimentateur mélangeait les stylos dans le sac durant quelques secondes avant de

recupérer les stylos de la pochette. Cette méthode permettait également de rendre saillant aux participants que le sac contenait un grand nombre de stylo et donc qu'un nombre relativement grand d'étudiants auront aussi un stylo. Une fois le stylo choisi, le participant était exposé à une des trois conditions expérimentales permettant de tester le rôle du choix d'autrui sur l'appréciation de leur propre option choisie. Manquant de moyens humains permettant de nous entourer d'un·e complice pour nous assister, nous avons manipulé la nature du choix d'autrui sous la forme d'un commentaire exprimé par l'expérimentateur. Plus précisément, l'expérimentateur émettait une remarque pointant le caractère très consensuel (condition « similaire ») ou très peu consensuel (condition « distinction ») du choix. À ces deux conditions était contrastée une troisième avec absence de commentaire. Les participants étaient ensuite invités à compléter le questionnaire qui comprenait les quatre items permettant d'évaluer le stylo choisi ainsi que des questions démographiques incluant le niveau de diplôme des parents, permettant la catégorisation en classes sociales. Une fois le questionnaire complété, les participants étaient remerciés par le don d'un stylo identique à celui choisi avec comme consigne de ne pas l'exposer dans la journée afin de ne pas influencer les potentiels futurs participants.

Résultats

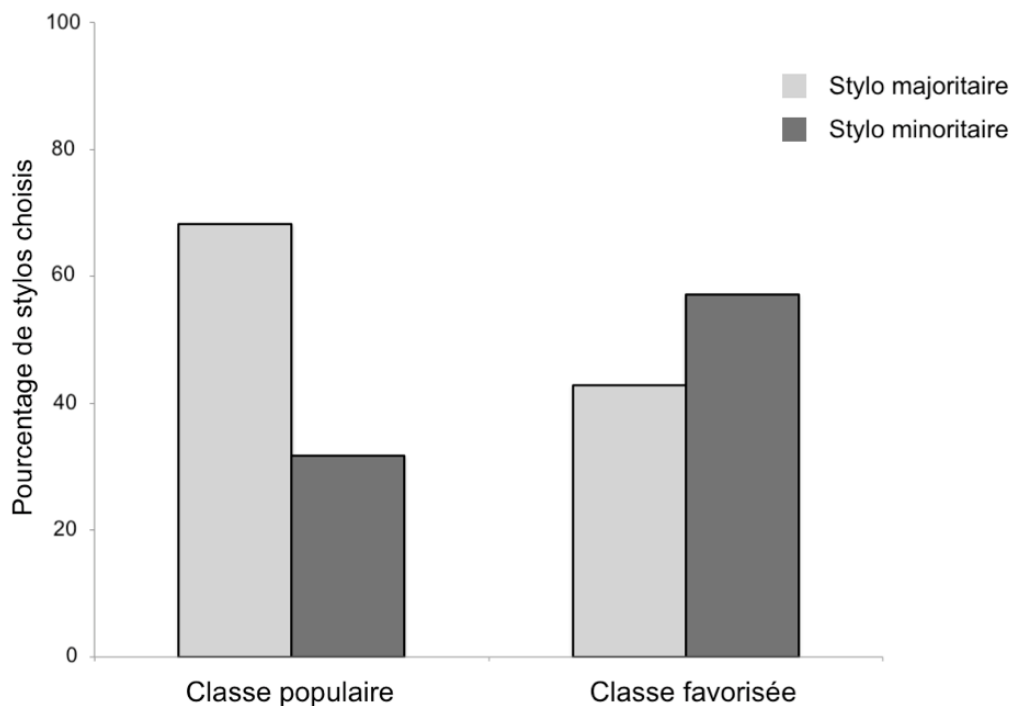
Choix du stylo. Du fait du caractère dichotomique de notre variable dépendante, nous avons régressé le choix le statut du stylo choisi (majoritaire = 0, minoritaire = 1) sur la classe sociale du sujet (classe favorisée = 0 vs. classe populaire = 1), leur sexe (féminin = 0 vs. masculin = 1) ainsi que leur interaction au sein d'une analyse de régression logistique binomiale. Les femmes ayant tendance à être davantage interdépendantes que les hommes (Cross & Madson, 1997), le sexe a été ajouté en tant que variable contrôle dans notre modèle¹⁸. Le modèle dans son ensemble était significativement meilleur prédicteur des

¹⁸ Compte tenu de la charge administrative que constitue la procédure de dérogation auprès de la Commission Nationale Informatique et Libertés (CNIL) nécessaire au recueil de l'origine ethnique des

données que le modèle nul, $\chi^2(3, N = 146) = 13.45, p < .004$ (R^2 de Nagerlkerke = .118). Les résultats suggèrent que la classe sociale a un effet significatif sur le statut de stylo choisi, $b = 1.31, SE = 0.50, Wald = 2.60, p < .01$. Répliquant les résultats de l'étude originale, la probabilité de choisir un stylo minoritaire est 3.70 fois plus élevée pour les participants de classe favorisée que ceux de classe populaire, IC 95% [1.42, 10.38], $p < .01$ (cf. Figure 8). L'effet principal du sexe ainsi que l'effet d'interaction entre les facteurs sexe et classe sociale se sont révélés non significatifs. Dans un second temps, nous avons ajouté le ratio (4-1 = 0, 3-4 = 1) au précédent modèle. L'ajout du facteur ratio n'a pas d'influence sur le caractère prédictif du modèle dans son ensemble, $\chi^2(3, N = 146) = 13.46, p < .01$ (Nagerlkerke $R^2 = .118$), ni sur celui de la classe sociale, $b = 1.31, ES = 0.51, Wald = 2.60, p < .01$ (voir tableau 1 pour un résumé des résultats).

Figure 8

Distribution du Type de Stylo Choisi en Fonction de la Classe Sociale



participants, utilisée comme variable contrôle dans l'étude originelle de Stephens et collaborateurs (2007), nous avons écarté cette variable dans notre tentative de réplique.

Tableau 1*Résumé des Résultats de l'Analyse de Régression Logistique Hiérarchique*

	<i>b</i> (ES)	Wald	Odd Ratio	IC à 95%
Étape 1				
Classe sociale (CS)	1.31 (0.50)	2.60	3.70**	[1.42 ; 10.38]
Sexe (S)	0.87 (0.55)	1.57	2.38	[0.82 ; 7.26]
CS*S	-0.42 (0.71)	-0.59	0.66	[0.16 ; 2.65]
Étape 2				
Classe sociale (CS)	1.31 (0.51)	2.60	3.70**	[1.42 ; 10.43]
Sexe (S)	0.85 (0.57)	1.50	2.33	[0.77 ; 7.27]
Ratio	-0.02 (0.36)	-0.054	1.02	[0.50 ; 2.07]
CS*S	-0.43 (0.73)	-0.59	0.65	[0.15 ; 2.73]

Note. ** $p < .01$

Réponse au choix d'autrui. Les quatre items d'évaluation des stylos étant tous significativement corrélés entre eux (r s de .20 à .54), nous les avons agrégés en un seul indice sur la base de leurs moyennes ($\alpha = .74$). Nous avons dans un premier temps régressé cet indice sur les deux variables inter-sujets que sont classe sociale (0 = populaire, 1 = favorisée) et le commentaire (0 = aucun, 1 = non consensuel, 2 = consensuel) ainsi que leur interaction dans une ANOVA Bayésienne. Le choix d'un traitement des données via la méthode bayésienne est justifié par la faible taille de notre échantillon qui ne nous permet pas de conclure avec confiance aux résultats à travers la méthode fréquentiste (cf. Tableau 2). Les ANOVA Bayésiennes fonctionnent sur le principe de la comparaison de tous les modèles possibles relativement aux facteurs entrés dans l'analyse afin d'en dégager des indices permettant de les comparer sur la base de leur caractère prédictif des données. Une des particularités des statistiques Bayésiennes réside dans la possibilité de renseigner une distribution de probabilités *a priori* (ou *prior*) qui représente une croyance, justifiée théoriquement ou sur la base de résultats empiriques antérieurs, de l'effet attendu pour chacun des modèles comparés. Les analyses prennent en compte cette distribution *a priori* dans le

traitement des données, influençant la distribution de probabilité *a posteriori* qui représente la probabilité qu'un modèle soit meilleur qu'un autre dans la prédiction des données relativement aux données collectées. Du fait de la forte déviation de notre paradigme par rapport à celui de Stephens et collaborateurs (2007), nous avons choisi une distribution de probabilités *a priori* non-informative pour l'ensemble des facteurs du modèle (conseillé par Rouder et al., 2012). Le paramètre qui nous intéresse est le facteur de Bayes (ou *Bayes Factor*), un ratio qui reflète la probabilité relative d'une hypothèse (e.g., hypothèse alternative) comparativement à une autre (e.g., hypothèse nulle) vis-à-vis des données. Le facteur de Bayes, lorsque la probabilité *a priori* des différents modèles est identique, ce qui est notre cas, représente le ratio des probabilités *a posteriori* des modèles comparés. Un facteur de Bayes de valeur 1 indique qu'aucun des deux modèles mis en concurrence n'est plus probable que l'autre pour expliquer la distribution des données. Une valeur comprise entre 1 et 3 suggère un soutien relativement faible pour un modèle relativement à l'autre et une valeur entre 3 et 10 suggère un soutien fort (Jarosz & Wiley, 2014). Les analyses ont été réalisées sur le logiciel libre JASP (JASP Team, 2020) sur la base des recommandations fournies par Don van den Bergh et collaborateurs (2020). Les analyses révèlent qu'aucun des modèles possibles ne prédit mieux les données que le modèle nul ne comportant que l'intercepte (cf. Tableau 3). Notamment, le modèle complet, comprenant la classe sociale, le commentaire ainsi que leur interaction est un bien moins bon candidat pour expliquer les variations de l'évaluation globale du stylo choisi comparativement au modèle nul ne comprenant que l'intercepte, $BF_{10} = 0.024$ (pour une représentation graphique des résultats, cf. Figure 9). En d'autres termes, la crédibilité prédictive du modèle nul (avec seulement l'intercepte) est 41,67 fois plus élevée pour expliquer les données comparativement à notre modèle, suggérant une absence d'effet de nos facteurs sur notre variable dépendante. Afin d'estimer le poids de chaque facteur individuellement sur les données, l'algorithme d'analyse compare la moyenne des résultats issus des modèles où le facteur est présent en comparaison à la moyenne des résultats issus des modèles où le facteur est absent (cf. Tableau 4 pour un résumé des résultats). Les résultats de cette analyse

indiquent que la distribution des données est 3.98 fois moins probable lorsque la classe sociale est présente dans les modèles testés ($BF_{10} = 0.251$) et 16.67 fois moins probable lorsque le facteur commentaire est présent dans les modèles testés ($BF_{10} = 0.60$). Considérés conjointement, ces deux résultats suggèrent une absence d'effet de nos deux facteurs (cf. Figures 10.A et 10.B pour les représentations graphiques des résultats). En ce qui concerne notre hypothèse d'intérêt, testée à travers notre facteur d'interaction entre nos facteurs classe sociale et commentaire, la distribution des données est 15.15 fois moins probable lorsque l'interaction est présente dans les modèles testés ($BF_{10} = 0.064$) comparativement aux modèles où elle est absente, indiquant une forte crédibilité en faveur de l'absence d'effet (cf. Figure 10.C pour une représentation graphique des résultats). En résumé, les résultats de l'ANOVA Bayésienne plaident fortement en faveur de l'hypothèse nulle, c'est-à-dire de l'absence de l'influence de la classe sociale, du commentaire ou de leur interaction sur l'évaluation du stylo choisi.

Tableau 2

Distribution de l'Échantillon au Sein des Différentes Conditions Expérimentales

Classe Sociale	Commentaire	N
Classe populaire	Aucun	21
	Non consensuel	18
	Consensuel	23
Classe favorisée	Aucun	27
	Non consensuel	26
	Consensuel	31

Tableau 3

Résumé des Résultats des Comparaisons de Modèles de l'ANOVA Bayésienne

Modèle	P(M)	P(M D)	BF_M	BF_{10}
Modèle nul (intercepte)	0.200	0.678	8.403	1.000
Classe sociale (CS)	0.200	0.240	1.265	0.355
Commentaire (C)	0.200	0.049	0.207	0.073

CS + C	0.200	0.017	0.918	0.025
CS + C + CS*C	0.200	0.016	0.064	0.023

Note. La colonne « P(M) » correspond aux probabilités des modèles *a priori* (*prior*), la colonne « P(M|D) » correspond aux probabilités des modèles postérieurs, la colonne « BF_M » correspond aux probabilités relatives de chaque modèles par rapport aux autres et la colonne « BF₁₀ » correspond aux facteurs de Bayes de chaque modèle comparé au modèle nul.

Tableau 4

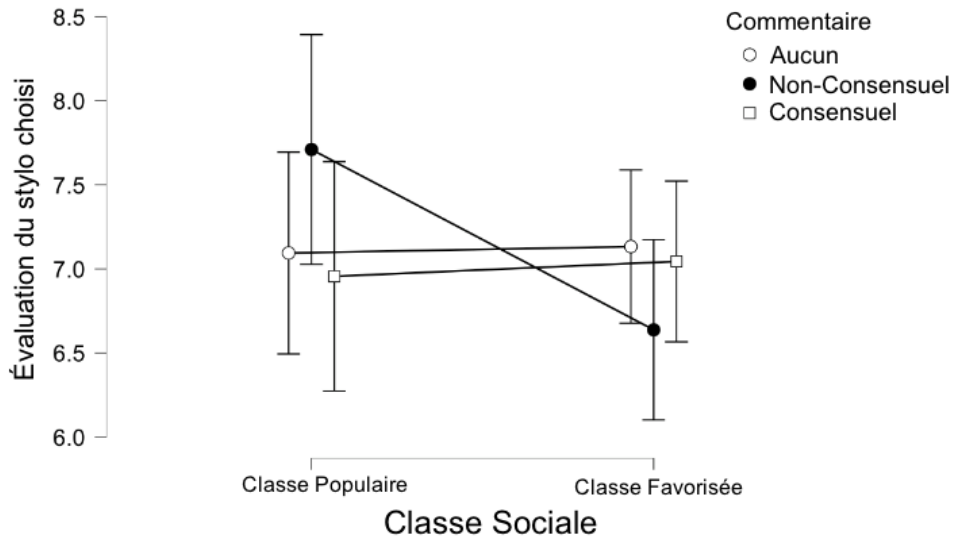
Résumé des Résultats des Effets de Chaque Facteur de l'ANOVA Bayésienne

Effets	$P(\text{incl})$	$P(\text{incl} \text{D})$	BF _{inclusion}
Classe sociale	0.600	0.273	0.251
Commentaire	0.600	0.082	0.060
Classe sociale*Commentaire	0.200	0.016	0.064

Note. La colonne « effets » correspond aux prédicteurs investigués, la colonne « $P(\text{incl})$ » et « $P(\text{incl}|\text{D})$ » correspondent respectivement à la probabilité du modèle *a priori* (*prior*) et à la probabilité du modèle *a posteriori* (*posterior*) associés à chaque facteur et la colonne « BF_{inclusion} » correspond au facteur de Bayes (Bayes Factor) associé à l'inclusion du facteur dans les différents modèles comparativement aux modèles où il n'apparaît pas

Figure 9

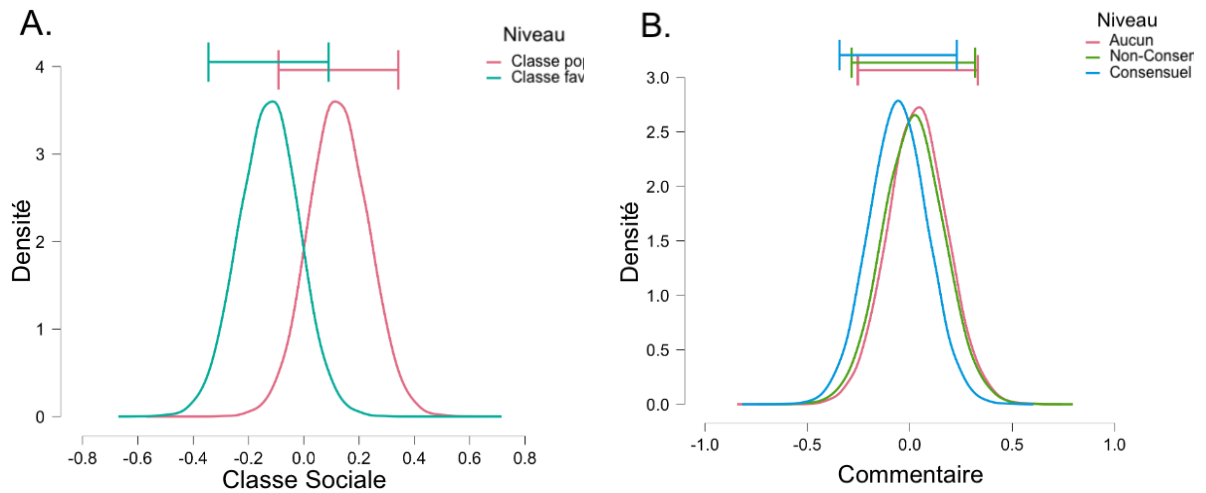
Effet d'Interaction de la Classe Sociale et du Commentaire Relatif au Choix sur l'Évaluation du Stylo Choisi

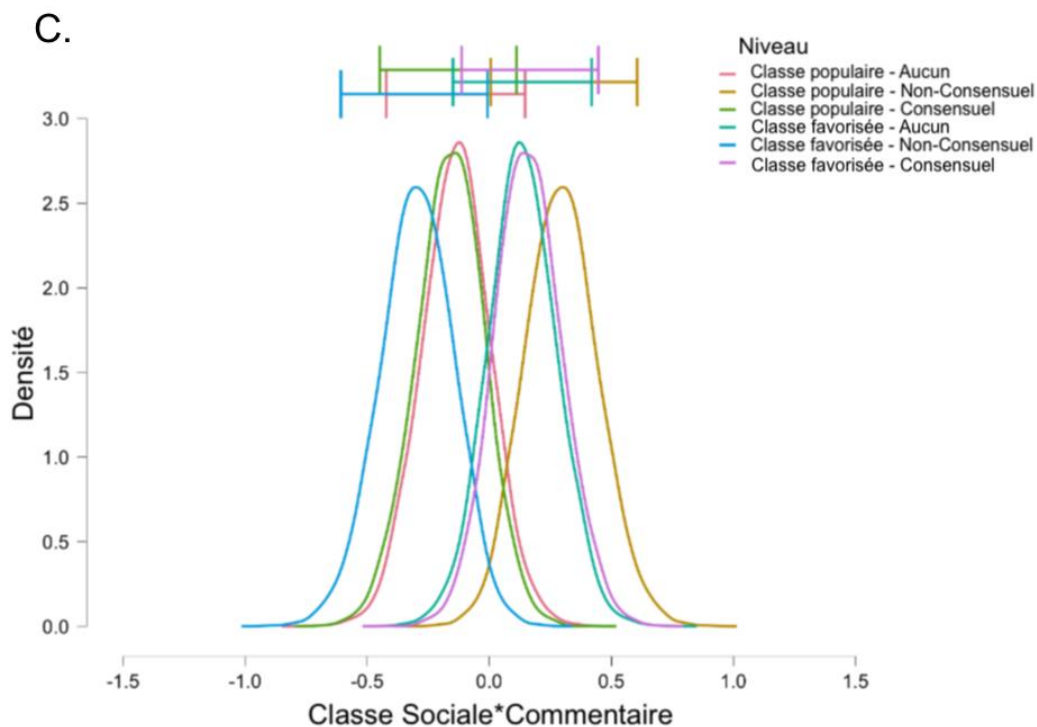


Note. Les barres d'erreur représentent les intervalles de crédibilité à 95%.

Figure 10

Distributions de Probabilités Prédicatives a Posteriori des Effets A) de la Classe Sociale, B) du Commentaire relatif au choix et C) de leur Interaction sur l'Évaluation du Stylo Choisi





Note. L'axe des abscisses aux scores de déviation par rapport à la grande moyenne. La densité sur l'axe des ordonnées correspond à la probabilité de la valeur du paramètre (i.e., la probabilité *a posteriori* de chaque condition). Les barres d'erreur représentent les intervalles de crédibilité à 95%

Discussion

Les résultats de la première partie de l'étude suggèrent, conformément aux résultats initiaux de Stephens et collaborateurs (2007), que le choix de stylo de nos participants reflète leurs modèles de soi de classe sociale dominants. Les participants de classe populaire ont choisi dans une plus large mesure le stylo présent en majorité dans l'échantillon, indiquant l'expression d'un besoin de similarité à autrui. Au contraire, nos participants de classe favorisée ont davantage fait le choix du stylo présent en minorité dans l'échantillon, traduisant l'expression d'un besoin de distinction de soi par rapport à autrui. Une interprétation alternative des conclusions issues de ce paradigme est néanmoins envisageable. La raison sous-jacente à la très large proportion de choix du stylo majoritaire chez nos participants de classe populaire pourrait résider dans leur volonté d'éviter d'être négativement évalués par leurs pairs en

choisissant une option plus rare, privant de futurs participants. Cette interprétation, plusieurs fois invoquée au profit de différences de modèles de soi en psychologie sociale (pour une revue, voir Riemer et al., 2014), a été soutenue à travers une réplique proche de l'étude des stylos de Kim et Markus (1999) menée auprès de participants nord-américains et japonais. Alors que la situation de choix de stylo classique engendrait des résultats similaires à ceux obtenus par l'étude originale, lorsque les participants étaient amenés à penser qu'ils seraient les derniers à choisir parmi cinq personnes, les participants japonais et les nord-américains rapportaient à proportion égale (environ 70%) qu'ils choisiraient le stylo présent en minorité dans l'échantillon (Yamagishi et al., 2008). Ces résultats suggèrent que la tendance à davantage choisir le stylo présent en majorité dans l'échantillon chez les participants sud-coréens de l'étude de Snibbe et Markus (2005) ne serait donc pas le reflet de leur préférence pour la similarité mais d'une stratégie visant à éviter d'être perçu comme déviants des normes culturelles consistant à prendre en compte autrui avant d'émettre un comportement prôné et valorisé dans le contexte Sud-Coréen. Toutefois, de l'aveu des auteurs, les sujets ayant passé toutes les conditions expérimentales et dans le même ordre a pu rendre l'hypothèse des auteurs saillante, générant un effet de demande expérimentale. D'autres auteurs contredisent l'hypothèse de la mise en place consciente d'une stratégie, arguant que la prise en compte d'autrui, des normes et des obligations dans les choix opérés par les membres des sociétés collectivistes est internalisée au cours de la socialisation (Miller et al., 2011). En accord avec les principes de la construction de modèles de soi interdépendants comme définis par l'analyse socioculturelle, cette tendance serait ainsi incorporée dans le sentiment d'agentivité des individus car conçue comme la « bonne » manière de fonctionner. Autrement dit, l'expression de l'interdépendance au travers du choix ne serait pas la conséquence d'une stratégie consciente d'évitement d'une évaluation négative par autrui mais bien le reflet des modèles de soi socioculturellement situés.

L'absence d'effet du ratio minorité-majorité dans l'échantillon de stylo au sein de notre modèle plaide également en la faveur de l'expression de préférences socioculturellement

situées. En effet, si le choix des participants de classe populaire était motivé par un évitement d'être jugé négativement, alors ils auraient dû choisir le stylo majoritaire significativement plus souvent dans la situation où le stylo minoritaire n'était présent qu'à un seul exemplaire, signe de sa grande rareté. L'interprétation de ces résultats à travers le rôle des modèles de classe sociale dominants, ainsi que le déséquilibre des besoins de similarité et de distinction qui les sous-tendent, semble pouvoir être privilégiée. Il semblerait donc qu'en France, en accord avec les travaux de Bourdieu (1979) sur le besoin de distinction, les individus de classe populaire aient un plus fort besoin de similarité en accord avec leurs modèles de soi dominants interdépendants et ceux de classe favorisée aient un besoin plus fort de distinction en accord avec leurs modèles de soi dominants indépendants.

Dans la seconde partie de notre étude, nous avons échoué à mettre en évidence la plus grande sensibilité des participants de classe populaire aux choix de leurs pairs sur le niveau de satisfaction de leur propre choix. Contrairement aux participants de classe populaire de l'étude originale qui rapportaient une évaluation plus élevée du stylo choisi en situation où le compère choisissait le même stylo (vs. un stylo différent), les analyses descriptives révèlent une tendance, non significative, inverse dans notre échantillon (cf. Tableau 1). L'échec de notre tentative de réplication est très probablement imputable à notre manipulation du caractère distinctif ou similaire du choix. L'utilisation d'un commentaire émis par l'expérimentateur déviait très fortement de la méthode de l'étude originale dans laquelle intervenait un compère qui choisissait soit le même stylo que le participant soit un différent. Il est tout à fait possible que l'expérience in vivo de la distinction ou de la similarité à autrui, à l'instar du paradigme original dans lequel le participant et le compère remplissaient le questionnaire côte à côte, rende l'expérience de la distinction ou de la similarité plus saillante. L'étude de Na et collaborateurs (2016), présentée en détail au sein du présent chapitre, suggère néanmoins que les individus de classe populaire ont davantage tendance que leurs homologues de classe favorisée à, lorsqu'ils en ont l'opportunité, modifier leur choix initial afin de s'accorder aux préférences de la majorité exprimées sous forme de commentaires écrits.

Toutefois, cette tendance comportementale a été examinée à travers une longue série de choix successifs. De ce fait, malgré la très forte probabilité relative de l'hypothèse nulle révélée à travers nos analyses, nous nous garderons de jeter le discrédit sur les résultats obtenus ainsi que sur la crédibilité des conclusions issus de l'étude originale.

La limite principale de cette étude réside dans le caractère dichotomique de la variable dépendante principale (i.e., choix du stylo majoritaire vs. minoritaire). Si le choix de stylo permet de capter une préférence pour la similarité ou la distinction en fonction de la classe sociale, ce paradigme ne permet pas de quantifier la mesure de la force de ces besoins. L'étude 2 a pour objectif de permettre de quantifier la force du besoin de distinction ainsi que de tester si la classe sociale influence la méthode privilégiée pour le satisfaire.

Besoin de distinction : des méthodes de satisfaction différenciées en fonction de la classe sociale ?

Une approche universaliste du besoin de distinction

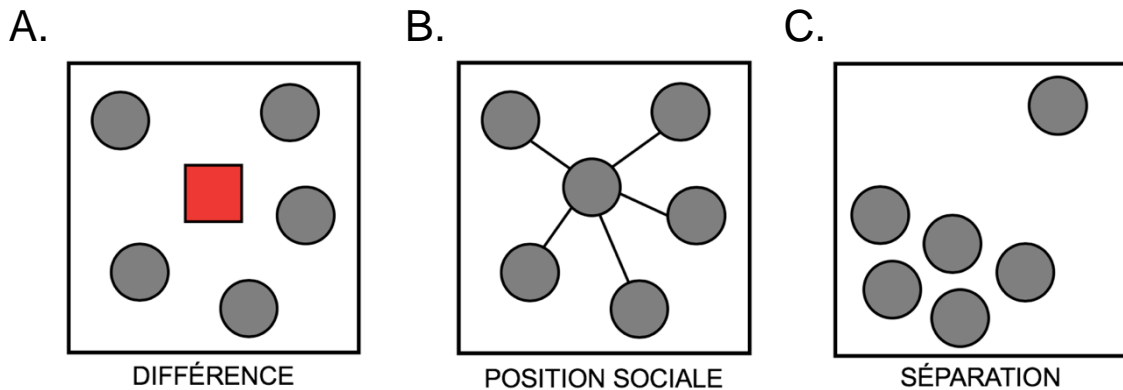
En opposition aux travaux qui suggèrent un différentiel dans le besoin de distinction en fonction des contextes socioculturels (e.g., pays individualistes vs. collectivistes, contextes de classe populaire vs. favorisé), Vignoles et collaborateurs (2002) défendent l'hypothèse selon laquelle le besoin de distinction est un des besoins fondamentaux impliqués dans la construction et le maintien d'une identité positive et un besoin élevé chez l'ensemble des indépendamment de leurs caractéristiques socioculturelles. Selon eux, les différences interculturelles dans le besoin de distinction observées dans la littérature seraient consécutives à une conception occidentale, trop réductrice. Les auteurs distinguent ainsi trois sources de distinction aux propriétés et implications différentes. La source de distinction qu'ils appellent « différence » renvoie à la conception occidentale de la distinction, c'est-à-dire être distinct des autres de par ses compétences, ses opinions, ses traits, ou ses caractéristiques physiques (Figure 11.A.). Cette source de distinction peut se présenter dans des contextes

interpersonnels, où les caractéristiques distinctives sont individuelles, mais également intergroupes, où elles sont partagées par les membres de l'endogroupe dans une situation de comparaison intergroupes. C'est cette forme de distinction qui est au cœur de la littérature sur le besoin de distinction, ainsi que celle investiguée au travers de l'étude 1 de ce manuscrit. Acquérir une culture artistique très pointue, parler un anglais impeccable en tant que français ou posséder des objets très rares sont autant de comportements qui, dans des contextes où ces caractéristiques ne sont pas peu répandues, sont autant de différences qui nourrissent le besoin de distinction. La source de distinction appelée « séparation », elle aussi ancrée dans la conception occidentale de la distinction, renvoie au fait de se séparer des autres sur le plan physique ou psychologique (Figure 11.B.). Le fait de vivre reculé dans un lieu-dit (i.e., séparation physique) ou de n'appartenir à aucun groupe défini au sein de l'environnement de travail (séparation psychologique) permet de nourrir le besoin de distinction à travers la séparation de soi par rapport aux autres. Enfin, la source de distinction « position sociale » fait référence au fait de se distinguer du fait de sa position au sein de relations sociales interpersonnelles ou intergroupes (Figure 11.C.). Être le seul représentant de son club dans une compétition régionale de tennis (i.e., contexte intergroupe) ou être le plus vieux d'une fratrie de cinq enfants (i.e., contexte interpersonnel) sont des sources de distinction qui proviennent d'une position ou d'un rôle particulier dans un contexte donné. Selon Vignoles et collaborateurs (2000, 2002), ces trois sources de distinction seraient accessibles au sein de tous les contextes socioculturels. Toutefois, la poursuite privilégiée de l'une de ces sources serait la conséquence de la valeur qui leur est accordée au sein des contextes socioculturels expérimentés par l'individu. En accord avec les principes théoriques développés dans l'analyse socioculturelle (Fiske et al., 1998 ; Markus & Kitayama, 1991), les auteurs supposent que la valeur accordée à ces trois sources de distinction est influencée par les ressources et pratiques associées à un contexte socioculturel donné. Les contextes au sein desquels les pratiques de socialisation sont orientées vers le développement de modèles de soi indépendants devraient faire de la « différence » une route privilégiée de satisfaction du besoin

de distinction. Inversement, les contextes socioculturels favorisant le développement de modèles de soi interdépendants devraient mener les individus à satisfaire leur besoin de distinction à travers l'atteinte d'une position sociale distinctive des autres.

Figure 11

Représentation Graphique des Trois Formes de Distinction



Note. Figure adaptée de Vignoles et collaborateurs (2002).

Une préférence socioculturellement située des moyens d'assouvir le besoin de distinction

Le cadre théorique proposé par Vignoles et collaborateurs (2002) offre une perspective nouvelle des résultats issus des études interculturelles relatifs au besoin de distinction. Dès lors que l'on considère l'existence de plusieurs sources de distinction, alors l'expression, auto-rapportée ou comportementale, d'un besoin de distinction plus élevé chez les individus aux modèles de soi majoritairement indépendants (vs. interdépendants) à travers l'une de ces sources n'est pas diagnostique d'un besoin de distinction plus élevé. Au sein des contextes socioculturels favorisant et valorisant l'interdépendance, la poursuite de la distinction à travers la différence est en contradiction avec la construction et la perception d'un soi défini par ses relations aux autres. Toutefois, l'atteinte d'une position sociale distinctive au sein d'une structure donnée (e.g., famille, groupe d'amis, environnement de travail) permet de nourrir le

besoin de distinction sans affecter le besoin d'une relative similarité avec les autres pertinents. Par exemple, se définir à travers ses relations à ses amis proches et se percevoir (et être perçu) comme la personne qui offre le plus d'assistance aux autres en cas de besoin rend totalement compatible le besoin de distinction, nourri à travers une pratique valorisée dans les contextes interdépendants, sans altérer le besoin de similarité.

Dans l'objectif de soutenir empiriquement cette hypothèse d'une différence interculturelle dans les modes de distinction privilégiés, Becker et collaborateurs (2012) ont réalisé une étude comparative à l'échelle internationale au sein de laquelle ont été collectés plus de 4500 réponses à travers 19 pays individualistes (e.g., Belgique, Royaume-Uni) et collectivistes (e.g., Chine, Philippines). Les participants étaient invités à générer dix aspects de leur identité personnelle qui les définissaient qu'ils devaient ensuite évaluer par le prisme de différentes dimensions dont leur importance dans la définition de soi, leur contribution à un sentiment de distinction général ainsi qu'aux différentes routes de distinction (i.e., différence, séparation, position sociale). En opposition aux conclusions largement admises associant individualisme / indépendance à un besoin plus élevé de distinction, les participants issus des pays collectivistes rapportaient tendanciellement plus de caractéristiques leur procurant un sentiment général de distinction que leurs homologues de pays individualistes. Afin d'expliquer ce résultat en apparence contre-intuitif au regard de la littérature en psychologie interculturelle, les auteurs avancent l'hypothèse déjà formulée dans la littérature (voir Brewer & Roccas, 2001) selon laquelle le besoin de distinction serait d'autant plus élevé chez les individus qui évoluent dans des contextes socioculturels qui offrent moins de possibilités de l'assouvir. Les différences interculturelles relatives aux formes de distinction privilégiées sont toutefois informatives pour qualifier ce résultat. Conformément aux hypothèses formulées par Vignoles et collaborateurs (2000, 2002) et en accord avec les tenants de l'analyse socioculturelle, alors que les participants des cultures individualistes rapportaient davantage de caractéristiques leur offrant un sentiment de distinction à travers la différence et la séparation que ceux des cultures collectivistes, la tendance était inverse en ce qui concerne la position sociale. La

transposition de ces résultats dans la grille de l'analyse socioculturelle des classes sociales engage à relativiser les conclusions exposées à la suite des résultats de l'étude 1. La méthodologie employée au sein de l'étude 1 n'offre aux participants la possibilité que de se différencier qu'au travers du canal de la « différence », ne permettant pas de conclure sur une différence d'importance du besoin de distinction en fonction de la classe sociale. Il semble pertinent de faire l'hypothèse que les ressources (économique, culturelle et sociale) disponibles dans les différents contextes de classe sociale, ainsi que les valeurs et pratiques qui y sont promues et valorisées favorise la poursuite de certaines routes de distinction plutôt que d'autre. *Les caractéristiques des contextes de classe favorisée (e.g., profusion des situations de choix, pratiques de socialisation permettant de développer une perception de soi comme individu unique) devraient faire de la différence et de la séparation des sources de distinction socialement valorisées et donc favorisées. Au contraire, les conditions de ressources au sein des contextes de classe populaire ainsi que l'importance attachée aux relations sociales dans la définition de soi au centre des modèles de soi interdépendants devraient faire de la position sociale distinctive le moyen privilégié pour se distinguer chez les individus de classe populaire.*

Étude 2 : Des différences de classe sociale dans les modes privilégiés afin de nourrir le besoin de distinction ?

Cette étude n'ayant pas pu être réalisée, nous présenterons la méthode, les analyses statistiques prévues ainsi que les résultats attendus.

Méthode

Participants

Une analyse de puissance statistique *a priori* réalisée sur le logiciel G*Power 3.1 (Faul et al., 2009) suggère une taille d'échantillon au minimum de 787 sujets afin de détecter un

effet de faible envergure (i.e., 1% de la variance totale expliquée, $f^2 = 0.1$) avec deux covariés et une puissance cible de 80%. Les participants seront recrutés en France à travers une plateforme de production participative (ou *crowdsourcing*) et rémunérés pour leur participation. La multiplicité des mesures de la classe sociale est le reflet d'un débat toujours en cours sur la qualité de sa mesure (Fiske & Markus, 2012 ; Sirin, 2005). Parmi les trois indicateurs de classe sociale objective classiquement en psychologie sociale, le niveau d'éducation est le plus utilisé et prédit de manière satisfaisante les deux autres (Lareau & Conley, 2008). Certains auteurs le présentent même comme le meilleur proxy de la classe sociale (Fiske & Markus, 2012; Jackman & Jackman, 1983; Lareau, 2003; Ridgeway & Fiske, 2012; Snibbe & Markus, 2005). De plus, le niveau d'éducation s'avère être le meilleur prédicteur lorsqu'il s'agit de capturer des variations dans au sein de tendances psychologiques dérivées des contextes socioculturels (Kohn & Schooler, 1983; Snibbe & Markus, 2005), nous confortant dans notre choix d'utiliser cet indicateur. Seront catégorisés en classe favorisée les participants qui ont au moins le niveau maîtrise et en classe populaire ceux qui ont maximum le niveau baccalauréat¹⁹. Les participants qui ne correspondent pas à ces critères ne seront pas conservés pour les analyses.

Matériel

Besoin de distinction. Nous utiliserons une version en ligne de la mesure développée par Vignoles (2004) et utilisée au sein de l'étude internationale de Becker et collaborateurs (2012) (cf. Annexe 2, p. 332). Dans cette tâche, les participants auront pour consigne de générer dix aspects de leur identité qui constituent qui ils sont (i.e., leur soi) en répondant à la question « qui êtes-vous ? ». Il leur sera notifié que leurs réponses peuvent comprendre leur appartenance à des catégories sociales (e.g., « je suis étudiant de psychologie », « je suis membre du fan club officiel de Roger Federer »), leurs relations interpersonnelles importantes

¹⁹ Pour les participants étudiants, la classification en classes sociale sera identique à celle utilisée au sein de l'étude 1.

(e.g., « je suis mère de deux enfants », « je suis marié depuis 10 ans ») ou encore leurs caractéristiques individuelles (e.g., « je suis grand », « je suis timide »). Ensuite, les participants devront évaluer chacune des dix aspects générés sur un ensemble de dimensions. Dans un premier temps, il leur sera demandé d'évaluer la centralité pour leur définition de soi de chacun des aspects (i.e., « Quelle importance a chacune de ces choses pour définir qui vous êtes ? » de 1 = pas du tout important à 10 = extrêmement important). Ensuite, quatre questions permettent de couvrir nos à la fois le sentiment de distinction général que procure chacun des aspects (i.e., « Dans quelle mesure avez-vous l'impression que chacune de ces choses vous distingue – de quelque manière que ce soit – des autres personnes ? ») ainsi que la mesure dans laquelle ils nourrissent le sentiment de distinction à travers la différence (i.e., « Dans quelle mesure chacune de ces choses fait de vous un type de personne différent des autres ? »), la position sociale (i.e., « Dans quelle mesure chacune de ces choses vous donne un rôle ou une position particulière par rapport aux autres personnes ? ») et la séparation (i.e., « Dans quelle mesure chacune de ces choses crée une sorte de frontière entre vous et les autres »). Afin de ne pas rendre trop évident l'objectif de l'étude, ces questions seront noyées dans un ensemble de questions non pertinentes pour nos hypothèses.

Plan d'analyse

Les analyses seront réalisées sur la base de la méthode décrite par Vignoles (2009) et par Becker et collaborateurs (2012).

Force du besoin de distinction. La force du besoin de distinction sera appréhendée à travers la force de la relation entre le caractère distinctif d'un aspect de l'identité avec son importance (i.e., sa centralité) pour la définition de soi. Autrement dit, un individu au besoin de distinction élevé est celui dont les aspects centraux pour la définition de soi sont aussi ceux qui procurent un fort sentiment de distinction. En terme statistique, la valeur des corrélations

intra-participant entre la centralité perçue et l'ampleur de la distinction procurée par les dix aspects de l'identité générés constitue l'indice qui représente la force du besoin de distinction. Cette analyse permettra de tester l'hypothèse selon laquelle les individus de classe favorisée, comme le suggère l'étude 1, ont un besoin général de distinction plus élevé que ceux de classe populaire²⁰. La nature intra-sujet de la variance qui nous intéresse, c'est-à-dire la variation intra-participant, requiert l'utilisation d'analyses de régression multi-niveaux (aussi appelés modèles mixtes ; Judd et al., 2012; Westfall et al., 2014). L'équation de régression au niveau 1 comprendra les facteurs intra-sujets d'intérêt, où la centralité perçue est régressée sur le sentiment de distinction générale pour les 10 aspects de l'identité. Le prédicteur sera centré autour de la moyenne des participants afin de distinguer l'effet relatif à la variation intra-participant (i.e., variation fonction des sources de distinction), qui nous intéresse, de la covariance inter-participants (i.e., variation entre les participants) qui ne nous intéresse pas pour la question traitée. De cette manière, la variance inter-participants sera retirée des prédicteurs (voir Hofmann & Gavin, 1998). Au niveau 2, notre variable d'intérêt de classe sociale (i.e., niveau d'éducation) sera accompagnée de deux variables contrôle que sont le sexe et l'âge des sujets. L'objectif de ce modèle est de tester le rôle prédictif de la classe sociale sur la force du besoin de distinction capturé par la relation entre la centralité perçue des aspects de l'identité et le sentiment de distinction qu'ils génèrent. En terme statistique, nous nous intéresserons à l'effet d'interactions inter-niveaux (appelés *cross-product*) entre la classe sociale et le sentiment de distinction général sur la centralité perçue.

Sources du besoin de distinction. Afin de tester nos hypothèses centrales, c'est-à-dire la satisfaction privilégiée du besoin de distinction à travers la différence et la séparation pour les participants de classe favorisée et par la position sociale pour ceux de classe populaire, nous testerons un autre modèle multi-niveaux. Au niveau 2, la structure du modèle sera

²⁰ Toutefois, les résultats de Becker et collaborateurs (2012) nous invitent à considérer également l'hypothèse inverse, c'est-à-dire un besoin de distinction général plus élevé chez nos participants de classe populaire.

équivalente avec la classe sociale, le sexe et l'âge entrés en prédicteurs. Au niveau 1, le sentiment de distinction générale sera régressé sur les trois sources de distinction centrées autour de la moyenne des participants. Cette méthode permet de comparer l'importance de chacune de ces sources dans la construction d'un sentiment de distinction général. En terme statistique, nous nous intéresserons aux effet d'interactions inter-niveaux (appelés *cross-product*) entre la classe sociale et les trois sources de distinction sur le besoin de distinction générale.

Les analyses seront réalisées sur R (R Core Team, 2017) à l'aide du package lme4 (Bates et al., 2013). Le choix de la structure aléatoire sera basé sur le Critère d'Information Bayésien (Bayesian Information Criterion ou BIC). Nous retiendrons le modèle au BIC le plus faible.

Rôle des inégalités économiques sur les modes privilégiés afin de nourrir le besoin de distinction en fonction de la classe sociale ?

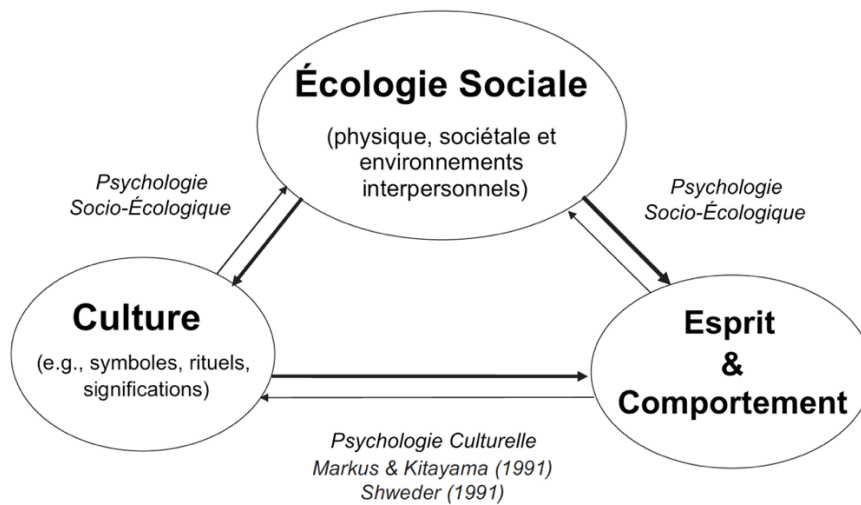
Une approche socio-écologique du rôle des inégalités économiques sur les tendances psychologiques

L'importance des caractéristiques des contextes de classe sociale dans l'émergence de tendances psychologiques, telles que des différences dans le besoin de distinction et de similarité, nous a conduit à nous interroger sur l'effet sur ces tendances de facteurs qui influencent directement ces contextes. Le cadrage théorique général offert par la psychologie socio-écologique (Oishi & Graham, 2010) fournit des pistes de réflexion sur le rôle de certains de ces facteurs, en supposant que les modifications de l'écologie sociale dans laquelle naviguent les individus influence leurs tendances psychologiques. Au-delà de la psychologie culturelle qui fait état des liens bilatéraux entre des phénomène au niveau méso (contextes socioculturels) et micro (individu), l'approche socio-écologique s'attache à objectiver le rôle de

facteurs au niveau macro (e.g., politique, économie, géographie, climat) sur les niveaux méso et micro, dont les tendances psychologiques (cf. Figure 12). Par exemple, le climat semble affecter la criminalité. En effet, le taux de criminalité aux États-Unis est plus élevé dans les villes les plus chaudes et durant les périodes les plus chaudes de l'année (Anderson et al., 2000). En ce qui concerne les modèles de soi, des recherches relatent une influence du fonctionnement économique qui régit le contexte de vie. Par exemple, l'organisation économique au cœur de la profession exercée influencerait les tendances comportementales. En Turquie, les fermiers et les pêcheurs, dont l'activité nécessite un niveau de coopération élevé au sein d'un groupe de professionnels soudés, expriment des tendances cognitives davantage holistiques que les éleveurs dont l'activité repose essentiellement sur des décisions individuelles (Uskul et al., 2008). Aussi, en Chine, les habitants des régions où la culture du riz, activité nécessitant une intense coopération entre professionnels, est historiquement dominante, expriment des tendances comportementales plus holistiques que leurs homologues des régions où la culture du blé, qui ne repose pas sur la coopération, est historiquement plus répandue (Talhelm et al., 2018 ; Talhelm et al., 2014). L'organisation économique de la région de vie semble avoir également une certaine importance. En effet, des données issues du Japon suggèrent que les habitants des régions les plus riches tendent à exprimer des comportements davantage congruents avec des modèles de soi indépendants (i.e., choisir une option unique plutôt que commune) comparativement à ceux issus de zones rurales (Yamagishi et al., 2012). Dans le cadre de cette ligne de recherche, nous sommes intéressés à l'influence potentielle d'un facteur de niveau macro spécifique, l'ampleur des inégalités économiques, sur l'adoption modèles de soi de classe sociale et plus particulièrement sur l'importance des besoins de similarité et de distinction. Notre analyse a pour ambition d'articuler théoriquement l'influence d'un facteur au niveau macro (i.e., les inégalités économiques), via un facteur au niveau méso (i.e., les contextes de classe sociale) sur les individus au niveau micro.

Figure 12

Représentation Graphique de l'Approche Sociale-écologique



Note. Figure adaptée de Oishi et Graham (2010)

Les inégalités économiques en tant que diviseur social

Les inégalités économiques ont atteint des niveaux record au sein des sociétés qui reposent sur l'économie de marché lors de ces trois dernières décennies (OECD, 2015), dépassant ceux enregistrés lors de la Grande Dépression de 1929 (Piketty & Saez, 2014). Notamment, selon le rapport de l'OXFAM de 2017, 82% des richesses provenant de la croissance économique serait capté par les individus qui composent le 99^{ème} percentile des personnes plus riches du monde (D, 2017). Aux États-Unis, pays industrialisé parmi les plus inégalitaires en terme de redistribution des richesses, alors que les individus issus des 1% les plus riches du pays ont capté 20.2% des richesses produites par l'ensemble des habitants, la moitié de la population la plus faiblement dotée financièrement n'en a capté que 12.5% (Alvaredo et al., 2018). La crise financière de 2008 (ou crise des *subprimes*), qui a débuté aux États-Unis et entraîné une récession durable d'envergure mondiale, a généré une vague mondiale de mouvements populaires de protestation (e.g., mouvement « occupy wall street » aux États-Unis). Ces mouvements ont provoqué un regain d'intérêt pour la question des inégalités économiques et de ses conséquences dans les sphères sociale, politique et

académique. Illustrant cette tendance, le rapport du Fond Monétaire International (FMI) a publié en octobre 2017 et intitulé « S'attaquer aux inégalités » concluait que des taux d'inégalités économiques « excessifs » pourraient endommager la cohésion sociale au sein des sociétés industrialisées, ayant pour conséquence de freiner leur développement économique (IMF, 2017). Ces inquiétudes font écho aux conclusions récentes de la littérature scientifique relative aux inégalités économiques dont la synthèse leur prête des conséquences délétères sur un ensemble de problématiques sociétales d'importance.

À travers leur deux revues de la littérature, Wilkinson et Pickett (2009, 2020) défendent empiriquement l'argument selon lequel, plus que la santé économique d'un pays (e.g., le produit intérieur brut par habitant), l'ampleur de l'inégalité de distribution des ressources économiques corrèle négativement avec d'importants indicateurs du bon fonctionnement d'une société²¹. L'ensemble des études compilées convergent vers un effet délétère des inégalités économiques sur un ensemble de facteurs sociétaux : physiques (e.g., espérance de vie, niveau de santé auto-rapporté, niveau de consommation de drogue et d'alcool, obésité), psychologiques (e.g., bien-être auto-rapporté des adultes et des enfants, satisfaction de vie, prévalence de maladies mentales telles que le niveau de dépression et de schizophrénie) et sociétales (e.g., taux de criminalité, harcèlement scolaire, niveau scolaire). Cette influence toucherait toutes les classes sociales, comme l'atteste par exemple la déclaration d'une santé plus faible chez les individus de classe favorisée issus de régions plus inégalitaires (vs. plus égalitaires ; Wilkinson & Pickett, 2017). Parmi les mécanismes proposés dans la littérature afin d'expliquer l'effet délétère des inégalités économiques, Wilkinson et Pickett souscrivent à l'hypothèse de « l'anxiété de statut » selon laquelle les inégalités économiques augmenteraient la saillance du statut social, ainsi que son importance dans la construction identitaire (Paskov et al., 2013; Pryor et al., 2007) ainsi que dans les processus

²¹ Les tendances associées aux inégalités économiques rapportées par Wilkinson et Pickett (2009, 2020) ainsi que celles exposées dans ce manuscrit ne sont valables que lorsque ne considérés que les pays les plus riches et industrialisés du monde (i.e., les 50 pays dont le niveau de produit intérieur brut par habitant est le plus élevé).

d'évaluation sociale (Jetten et al., 2015). Une enquête internationale suggère qu'en effet, indépendamment de leur niveau de revenus, les membres des sociétés plus inégalitaires rapportent être davantage anxieux vis-à-vis de leur statut social que ceux de sociétés plus égalitaires (Layte & Whelan, 2014). Cette importance accrue accordée au statut social rendrait les comparaisons sociales du quotidien plus aversives pour l'image de soi, comme le suggère la relation négative entre inégalités de revenu et satisfaction vis-à-vis de sa propre vie (Cheung & Lucas, 2016). En conséquence, les individus issus de régions plus inégalitaires émettraient davantage de comportements traduisant une quête d'un statut social élevé. Par exemple, les individus vivant dans des régions plus inégalitaires ont tendance à davantage rechercher des biens et produits positionnels (associés à un statut social élevé) sur les moteurs de recherche en ligne (Walasek & Brown, 2015, 2016 ; Wang et al., 2019), à davantage partager des messages publics relatifs à des produits de luxe sur la plateforme Twitter (Walasek et al., 2018) ou encore à prendre davantage de risques dans le cadre de décisions financières (Payne et al., 2017).

Dans l'objectif de préciser le mécanisme à l'œuvre dans cette relation, Wilkinson et Pickett (2009, 2020) qualifient les inégalités de revenu de « diviseur social » qui renforcerait les frontières entre les classes sociales. Cette fracture entre les classes sociales, de nature à la fois économique, géographique et sociale serait le catalyseur des dysfonctionnements au sein des sociétés fortement inégalitaires. Ces frontières de classe sociale auraient pour conséquence d'affecter négativement la vie en société. En effet, au sein des régions plus inégalitaires, on observe une diminution de la confiance accordée à autrui (Algan & Cahuc, 2013 ; Uslaner & Brown, 2005) et de la solidarité / l'engagement dans la vie de la communauté (Kawachi et al., 1997 ; Paskov & Dewilde, 2012 ; Uslaner & Brown, 2005), et ce particulièrement au sein des classes populaires (Solt, 2008). En effet, même si les conséquences des inégalités économiques touchent l'ensemble des membres d'une même région, il semblerait que son influence ne soit pas équivalente en fonction de leur classe sociale d'appartenance. Par exemple, au sein des pays plus inégalitaires, les interactions entre

les individus de classes sociales différentes sont moins susceptibles de se produire du fait des modifications physiques et géographiques engendrées par les inégalités économiques (Rothstein & Uslaner, 2005). En effet, les inégalités engendrent une *clusterisation* (ou séparation) des territoires par classes sociales, observable notamment au travers du phénomène de gentrification dans les mégapoles qui obligent les populations de classe populaire à se relocaliser vers des quartiers plus excentrés car plus abordables financièrement. Ce phénomène implique la formation de quartiers offrant des opportunités et services relativement accordés aux ressources de ses habitants, ayant pour conséquence une réduction des possibilités d'interaction inter-classe. L'impact des inégalités économiques sur les rapports inter-classe est observable sur certains indicateurs. Par exemple, au sein des régions très inégalitaires, les individus ont tendance à perdre relativement confiance en autrui de manière générale mais conserver davantage de confiance en leurs proches et en ceux qui partagent la même classe sociale qu'eux (Navarro-Carrillo et al., 2018). Cette tendance s'objective par ailleurs dans les rapports interpersonnels. Par exemple, des travaux menés aux États-Unis suggèrent, lorsqu'ils sont amenés à interagir avec un inconnu, les individus de classe favorisée et ceux de classe populaire rapportent un sentiment d'affiliation sociale bien plus élevé avec leur interlocuteur lorsqu'ils partagent avec lui la même classe sociale (Côté et al., 2017). Il semble alors pertinent de postuler que cette tendance devrait s'intensifier avec l'élargissement des inégalités économiques, de par son rôle de diviseur social. Plus largement, les rapports inter-classe devraient se détériorer lorsque les inégalités économiques sont larges.

Les inégalités économiques renforcent la reproduction sociale

Des données expérimentales récentes renseignent sur le rôle des rapports de classe sociale dans l'effet délétère des inégalités économiques sur la solidarité, participant au maintien du statu quo. Dans une volonté d'étudier expérimentalement le rôle causal des inégalités économiques dans l'érosion de la solidarité, Nishi et collaborateurs (2015) se sont

intéressés aux comportements de coopération au sein d'un réseau d'individus. La tâche consistait pour les participants à faire deux choix à chaque tour de jeu à payer une somme d'argent virtuel afin que ses voisins directs empochent le double ou alors de ne rien faire b) changer de voisins directs lorsque l'option est offerte (tirage au sort). Cette règle suppose que les participants du réseau deviennent de plus en plus riches si l'ensemble d'entre eux choisi de payer la somme demandée à chaque tour. Les auteurs ont manipulé le taux d'inégalité de répartition initiale des richesses au sein du réseau (parfaitement égalitaire vs. moyennement inégalitaire vs. fortement inégalitaire), la richesse initiale de chaque participant dans les deux conditions inégalitaires (élevée vs. faible) ainsi que la visibilité des inégalités économiques (i.e., richesse des autres participant visible vs. invisible). Au bout des 10 tours de jeu, lorsque les inégalités initiales étaient visibles, les participants les mieux lotis en ressources étaient moins susceptibles de payer pour le bénéfice de leurs voisins direct que ceux qui débutaient avec moins de ressources. Cette baisse de coopération des plus riches s'est accompagnée d'une réduction du nombre de liens de voisinages, limitant de fait le total de richesse accumulée par l'ensemble du réseau dont large une part est captée par les plus riches. Les inégalités économiques (visibles) ont enclenché deux mécanismes liés entre eux : une réduction de la coopération qui engendre une augmentation des inégalités de répartition des ressources et une fracture du réseau d'individus en îlots isolés²². En plus d'affecter la coopération, les inégalités sociales influenceraient négativement la générosité. En effet, lorsqu'ils sont amenés à penser que les inégalités économiques sont larges, les individus de classe favorisée ont tendance à être moins généreux dans la répartition de ressources au sein d'une dyade que leurs homologues de classe populaire, tendance absente lorsqu'elles sont présentées comme relativement faibles²³ (Côté et al., 2015). Ces résultats suggèrent que

²² Cette étude a d'ailleurs fait l'objet d'une tentative de réplique exacte qui s'est avérée concluante (voir Camerer et al., 2018)

²³ Les conclusions de cet article doivent toutefois être considérées avec précaution au regard de l'hétérogénéité des résultats entre les études ainsi que de l'absence de modération de par les inégalités de revenu testée au travers de 3 autres études regroupant 60 000 participants répartis dans 30 pays (Schmukle, Korndörfer, & Egloff, 2019)

lorsque les inégalités de revenus sont élevées et saillantes, elles sont maintenues et reproduites par une réduction de la coopération et de la générosité des plus favorisés. L'hypothèse principalement avancée pour expliquer cet effet est le déclenchement chez les individus les mieux lotis d'une « peur de chuter », une inquiétude générée par la possibilité de perdre son statut social ayant pour conséquence l'engagement de comportements dirigés vers le maintien de son propre statut (voir Mols & Jetten, 2017). En effet, le coût de la perte de son statut socioéconomique privilégié dans ce cas de figure est bien plus conséquent à la fois au niveau symbolique (le statut) et en terme de ressources (notamment économiques). Toutefois, la reproduction des inégalités en situation de fortes inégalités économiques ne serait pas seulement la conséquence de comportements émis par ceux qui en sont les bénéficiaires, mais également des comportements de ceux qui en sont les victimes. Notamment, lorsque les individus sont amenés à penser que les inégalités économiques sont larges, les moins bien lotis ont tendance à prendre davantage de risque (i.e., décisions économiques à risque) que leurs homologues mieux lotis, différence qui disparaît lorsque les inégalités sont présentées comme faibles (Mishra et al., 2015). Autrement dit, l'augmentation des inégalités économiques générerait un cycle de maintien de ces inégalités à travers des conséquences différenciées en fonction de la classe sociale. D'une part, la répartition fortement inégale des ressources mènerait à la fois une réduction de la générosité et de la coopération des individus de classe favorisée dans une volonté de maintenir le statu quo et donc conserver leur statut élevé. D'autre part, elle engendrerait une motivation à prendre davantage de risques afin d'améliorer leur statut chez les individus de classe populaire.

En association avec la baisse de la confiance et de coopération inter-classe, les inégalités économiques semblent renforcer les stéréotypes associées aux classes sociales sur des dimensions fondamentales dans l'évaluation sociale d'autrui en vue d'une interaction que sont la chaleur et la compétence. Le modèle du contenu des stéréotypes (Fiske et al., 2002) propose que l'évaluation d'un individu s'exerce par sa catégorisation au sein de groupes sociaux, permettant de lui attribuer les stéréotypes associés aux dits groupes sociaux. Cette

catégorisation, relativement automatique, permet une analyse relativement rapide permettant de se préparer à l'action, de savoir comment agir et réagir à son égard. L'évaluation sociale d'une cible s'articule au travers l'appréciation de sa chaleur, c'est-à-dire sa moralité et sa sociabilité qui renseignent sur ses intentions envers soi, ainsi que de sa compétence, renvoyant à sa capacité et motivation d'atteindre ses buts, notamment ses intentions. De manière générale et à travers toutes les cultures, les individus de classe favorisés sont perçus comme compétents mais peu chaleureux et ceux de classe populaire sont perçus comme peu compétents mais chaleureux (Fiske et al., 2002). Une étude réalisée au sein de 37 pays répartis sur 4 continents révèle que l'augmentation inégalités économiques renforce cette tendance : les premiers sont perçus encore moins chaleureux et les seconds encore moins compétents (Durante, Fiske, Gelfand et al., 2013 ; Durante, Fiske, Kervyn et al., 2017 ; Durante, Tablante et al., 2017). Ces résultats ont été d'ailleurs partiellement répliqués à travers un paradigme de manipulation de l'ampleur des inégalités socioéconomiques entre des groupes cibles de classe populaire, intermédiaire et favorisée (Connor et al., 2021). La réduction des rapports inter-classe semble donc renforcer des stéréotypes déjà existants sur les catégories de classes sociales. Ces stéréotypes étant centraux l'intention d'interagir avec autrui, leur renforcement agit comme facteur de reproduction des inégalités : les inégalités génèrent une réduction des relations inter-classe, renforçant les stéréotypes entourant les catégories de classes sociales, réduisant les intentions à interagir avec des individus d'une autre classe sociale que la sienne.

La reproduction et le renforcement de la structure de classes sociales, couplés à la réduction de la mobilité sociale lorsque les inégalités de revenu sont élevées (Corak, 2013) suggèrent que les inégalités façonnent la quantité de ressources (économiques, culturelles et sociales) accessibles dans les différents contextes de classe sociale. Les travaux en psychologie sociale et en sociologie révèlent que là où les individus de classe populaire ont tendance à construire un réseau social restreint d'individus non-choisis liés par des relations profondes et solides offrant du soutien face à l'adversité, ceux de classe favorisée ont

davantage tendance à se créer un réseau large d'individus choisis liés par des relations plus facilement remplaçables dont la fonction est principalement l'échange d'informations et d'opportunités²⁴ (e.g., Carey & Markus, 2016; Lamont, 2002; Smith et al., 2012). Si ces styles de réseaux sociaux socioculturellement dépendants sont renforcés par les inégalités économiques, alors les individus de classe populaire devraient être plus susceptibles d'être davantage mis à l'écart de groupes de haut statut qui ont un accès facilité aux informations, aux ressources, aux pratiques culturelles et aux opportunités permettant d'expérimenter une mobilité sociale ascendante. L'augmentation des inégalités de distribution de ressources entre les différents contextes de classe sociale devrait être accompagné de différences observables au niveau des dispositions culturelles telles que les goûts esthétiques, la socialisation, le soi et l'ensemble des marqueurs de l'identité de classe sociale (Wilkinson & Pickett, 2009). De ce fait, de larges inégalités économiques devraient rendre les signaux d'appartenance à une classe sociale davantage visibles, les rendant par conséquent davantage pertinents dans les interactions. Des travaux récents suggèrent qu'aux États-Unis, les individus sont relativement précis dans l'estimation de la classe sociale d'une cible sur la base de photographies de visages exprimant une émotion neutre (Bjornsdottir & Rule, 2017), de photographies tirées de profils Facebook ou encore des enregistrements de prononciations de mots isolés (Kraus et al., 2017). Selon Kraus et collaborateurs (2017), puisque les inégalités influence l'accès à certaines pratiques (e.g., voyage, art), les signaux de classe sociale activent d'autant plus rapidement des stéréotypes de classe sociale. Ce phénomène aurait pour conséquence la réduction de probabilité des interactions inter-classes et donc un renforcement des barrières entre les classes sociales.

²⁴ La structure des réseaux sociaux en fonction de la classe sociale est discutée en p.44-45 et p. 47-48.

Un renforcement des modèles de soi in(ter)dépendants de classe sociale en fonction du niveau des inégalités économiques ?

Globalement, ce corpus de recherche indique que les inégalités économiques façonnent la visibilité de l'appartenance de classe, la probabilité des interactions inter-classes ainsi que l'accès aux ressources valorisées et valorisables (e.g., capital économique, social, culturel et symbolique), affectant plus largement les contextes de classes sociales. En accord avec les principes de l'approche socioculturelle (Markus & Hamedani, 2007 ; Markus & Kityama, 1991), la modification de facteurs d'ordre macro est susceptible de modifier les normes, de valeurs, de croyances et de pratique en vigueur dans l'environnement, jusqu'à modifier les modèles de soi des individus. Notamment, la magnitude inégalités économiques, qu'elles soient objectives ou seulement perçues, est positivement associée à la perception d'un climat social davantage compétitif et individualiste (Sánchez-Rodríguez et al., 2019 ; Sommet et al., 2019). Ainsi, les inégalités économiques modifieraient les normes socialement partagées qui entourent l'idéal culturel de réussite sociale, dont l'accès serait pensé comme nécessitant d'être d'autant plus indépendant. Par exemple, le climat plus compétitif résultant des inégalités économiques est associé à une augmentation de la tendance à se percevoir comme meilleur que la moyenne des individus (Loughnan et al., 2011), tendance associée aux modèles de soi indépendants (Heine et al., 1999 ; Oyserman et al., 2002). D'ailleurs, aux États-Unis, les individus de classe favorisée expriment ce même biais dans une mesure significativement plus élevée que leurs homologues de classe populaire (Grossmann & Varnum, 2015). Si les inégalités économiques semblent influencer la manière de se percevoir, il nous semble ainsi envisageable qu'elles modifient les représentations de soi et donc les modèles de soi en fonction de la classe sociale.

Au travers des études corrélationnelles et expérimentales, Sánchez-Rodríguez et collaborateurs (2017) ont révélé que les inégalités économiques, au même titre que les

contextes de classe sociale ou les situations de pouvoir, ont un effet sur les modèles de soi adoptés par les individus. Plus spécifiquement, être amené à percevoir de larges (faibles) inégalités de revenu au sein de la société mène à l'adoption de modèles de soi plus indépendants (interdépendants). Ces résultats suggèrent qu'au sein des pays riches, l'augmentation des inégalités économiques génère une augmentation de la promotion et de la valorisation sociale de l'expression de modèles de soi indépendants au niveau sociétal. Nous suggérons de compléter ces résultats en proposant que l'augmentation des inégalités de revenu façonne, via la modification de l'accès aux ressources au sein des différents contextes de classe sociale, les modèles de soi adoptés par les individus en fonction de leur appartenance de classe sociale. Précisément, *puisque les inégalités de revenu offrent aux individus de classe favorisée un accès facilité aux ressources économiques, sociales et culturelles, ils devraient développer et exprimer en conséquence des modèles de soi davantage indépendants que dans les contextes moins inégalitaires. Toutefois, l'augmentation des contraintes et la réduction de l'accès à ces ressources au sein des contextes de classe sociale populaire lorsque les inégalités économiques sont élevées devrait renforcer l'adoption de modèles de soi interdépendants chez les individus de classe populaire. Si les inégalités économiques affectent les ressources et par conséquent les modèles de soi, alors elles devraient également influencer l'accès aux différentes sources de distinction de soi en fonction des contextes de classe sociale. Autrement dit, alors que les individus de classe populaire devraient davantage privilégier la position sociale pour se distinguer lorsque les inégalités économiques sont élevées, ceux de classe favorisée devraient d'autant plus privilégier la différence et la séparation.*

Étude 3 : Des différences de classe sociale dans les modes privilégiés afin de nourrir le besoin de distinction modérées par les inégalités économiques ?

Cette étude n'ayant pas pu être réalisée, nous présenterons la méthode, les analyses statistiques prévues ainsi que les résultats attendus.

Méthode

Participants

Une analyse de puissance statistique *a priori* réalisée sur le logiciel G*Power 3.1 (Faul et al., 2009) suggère une taille d'échantillon au minimum de 787 sujets afin de détecter un effet de faible envergure (i.e., 1% de la variance totale expliquée, $f^2 = 0.1$) avec sept covariés et une puissance cible de 80%. Les participants seront recrutés aux États-Unis à travers la plateforme de production participative Amazon Mechanical Turk (MTurk) et rémunérés pour leur participation. Le recrutement de participants États-Uniens est justifié par l'accessibilité à un ensemble de données relatives au contexte d'habitation des participants nécessaires aux tests statistiques de notre hypothèse. Le choix de catégorisation de nos participants en classe sociale sera relativement proche de la classification retenue pour les études 1 et 2. Dans la majorité des études nord-Américaines dans lesquelles les participants sont catégorisés en fonction de leur niveau d'étude, les participants ayant obtenu au moins un Bachelor (i.e., diplôme obtenu après 4 années d'études) sont considérés de classe favorisée et les autres de classe populaire (e.g., Stephens et al., 2007). Afin de pouvoir comparer les résultats de l'étude 2 et de la présente étude, nous considérerons de classe populaire les participants qui ont au maximum un diplôme de fin d'étude du secondaire et de classe favorisée ceux qui ont au moins un Bachelor. Les participants qui ne feront pas partie de ces deux groupes seront écartés des analyses.

Matériel

Niveau d'inégalités économiques. Le coefficient (ou ratio) de GINI est l'une des métriques les plus utilisées pour renseigner le niveau des inégalités économiques. Ce coefficient normalisé permet de quantifier le biais de distribution des revenus produits dans une zone géographique donnée : une valeur de 0 représente une égalité parfaite (i.e., tous les individus possèdent exactement le même niveau de revenu) et une valeur de 1 représente une inégalité maximale (i.e., un seul individu possède l'ensemble des revenus distribués). Les zones géographiques comparées peuvent être de grande envergure (e.g., comparaison entre pays) ou beaucoup plus petites (e.g., quartiers d'une ville). L'impact délétère des inégalités économiques sur les tendances psychologiques au niveau individuel ayant été examiné avec succès à une échelle locale (e.g., Solt et al., 2016 ; Sommet et al., 2019), nous avons choisi d'utiliser le coefficient de GINI récolté au niveau des codes ZIP (plan d'amélioration du découpage en zone), équivalent des codes postaux en France, représentant la plus petite unité pour laquelle ces données existent. Les coefficients de GINI associés à chacun des codes ZIP que nous communiquerons les participants seront récoltés au sein des données de l'enquête « American Community Survey (ACS) 5-year estimates » (pour la période 2015 – 2019) en utilisant le service « FactFinder » fourni par le Bureau du recensement des États-Unis²⁵. De cette manière, chaque participant aura une valeur de coefficient de GINI qui lui sera associé, correspondant au niveau d'inégalités économiques en vigueur dans sa localité.

Variables contrôles. Afin de s'assurer de distinguer les effets des inégalités économiques des effets compositionnels, il est nécessaire de contrôler statistiquement l'effet d'un certain nombre de facteurs (voir Subramanian & Kawachi, 2004). Sur la base des travaux existants, nous avons ciblé sept facteurs qu'il est important de contrôler à la fois au niveau individuel et au niveau du contexte de vie (relatif au code ZIP). Au niveau individuel, le sexe

²⁵ Il est important toutefois de noter que même si le coefficient de GINI fourni par l'ACS est calculé sur la base des revenus après versement des aides sociales, il ne prend pas en compte le versement d'impôts qui pourtant participe en partie à la redistribution des richesses (Solt et al., 2016)

et l'âge seront ajoutés au modèle statistique. Au niveau du contexte, nous contrôlerons les effets de la taille de la population de la localité, du revenu moyen par habitant, du taux de chômage, du taux d'habitants qui n'ont pas validé de diplôme du secondaire ainsi que du taux de la population qui vit sous le seuil de pauvreté.

Besoin de distinction. Le questionnaire permettant de mesurer le besoin de distinction sera le même que celui utilisé pour l'étude 2.

Plan d'analyse

Force du besoin de distinction. La force du besoin de distinction sera appréhendée de la même manière qu'au sein de l'étude 2. L'équation du niveau 1 de notre modèle statistique, relatif à la variation intra-participant, sera exactement la même que celle de l'étude 2, avec la centralité perçue est régressée sur le sentiment distinction générale (centré autour de la moyennes des participants. C'est au niveau 2 que l'équation est modifiée. Cette équation comporte, comme pour l'étude 2, la classe sociale, le sexe et l'âge des sujets. À ces facteurs sont ajoutés le coefficient de GINI relatif au code postal des sujets ainsi que les variables contrôle relative à ce même code postal (i.e., taille de la population de la localité, revenu moyen par habitant, taux de chômage, du taux d'habitants qui n'ont pas validé de diplôme du secondaire, taux de la population qui vit sous le seuil de pauvreté). L'objectif de ce modèle est de tester la modération par les inégalités économiques du rôle prédictif de la classe sociale sur la force du besoin de distinction. Tout comme dans l'étude 2, la force du besoin de distinction sera capturée par la relation entre la perception de centralité des éléments de l'identité et le sentiment de distinction générale qu'ils génèrent. En terme statistique, nous nous intéresserons aux effet d'interactions inter-niveaux (appelés *cross-product*) entre le coefficient d'inégalités économiques (GINI), la classe sociale et le sentiment de distinction général sur la centralité perçue.

Sources du besoin de distinction. Afin de tester nos hypothèses centrales, c'est-à-dire la satisfaction privilégiée du besoin de distinction à travers la différence et la séparation pour les participants de classe favorisée et par la position sociale pour ceux de classe populaire, nous testerons un autre modèle multi-niveaux. Au niveau 2, la structure du modèle sera identique à celle présentée juste au-dessus. Au niveau 1, tout comme pour l'étude 2, le sentiment de distinction générale sera régressé sur les trois sources de distinction (i.e., différence, séparation, position sociale). Cette méthode permet de comparer l'importance de chacune de ces sources dans la construction d'un sentiment de distinction générale en fonction de la classe sociale ainsi que du degré d'inégalités économiques. En terme statistique, nous nous intéresserons aux effet d'interactions inter-niveaux de second-ordre entre le coefficient d'inégalités économiques (GINI), la classe sociale et les trois sources de distinction sur le besoin de distinction générale.

Les analyses seront réalisées sur R (R Core Team, 2017) à l'aide du package lme4 (Bates et al., 2013). Le choix de la structure aléatoire sera basé sur le Critère d'Information Bayésien (Bayesian Information Criterion ou BIC). Nous retiendrons le modèle au BIC le plus faible.

Discussion générale du chapitre

Au sein de ce chapitre, l'objectif était de tester l'hypothèse d'une inscription cognitive du rapport au monde et à soi par l'expérience de classe sociale dans les motivations qui sous-tendent le comportement. L'analyse socioculturelle des classes sociales (Markus & Hamedani, 2007 ; Stephens et al., 2014), présentée en détail au chapitre 1 de ce manuscrit, propose notamment que les contextes de classe sociale fournissent aux individus un cadre de perception les menant à développer, entre autre, un rapport à soi et aux autres différencié. Alors que les pratiques de socialisation au sein des contextes de classe favorisée conduiraient au développement d'un besoin de se sentir distinct des autres / unique, les pratiques de socialisations dominantes au sein des contextes de classe populaire conduiraient au

développement d'un besoin de se sentir relativement similaire aux autres afin de pouvoir s'ajuster à leurs besoins, envies et buts d'autrui (Stephens et al., 2007). Cette hypothèse a été majoritairement investiguée, au niveau comportemental, à travers des procédures de choix. Par exemple, lorsqu'il est demandé aux individus de choisir un stylo qu'ils garderont pour eux à la fin de l'expérience parmi un échantillon de cinq stylos constitués de deux types de stylo (e.g., des stylos identiques verts ou oranges), les individus de classe populaire choisissaient davantage le stylo présent en majorité dans l'échantillon, alors que ceux de classe favorisée choisissaient davantage celui présent en minorité (Stephens et al., 2007). Alors que le stylo majoritaire engage une similarité avec autrui dans le sens où la situation suppose que la majorité des individus qui auront l'opportunité de choisir un stylo se retrouveront avec un stylo identique au sien, le stylo minoritaire, lui, engage une distinction de soi dans le sens où la majorité des individus qui auront l'opportunité de choisir un stylo se retrouveront avec un stylo différent du sien. Dans un premier temps, nous souhaitons nous assurer de l'existence, en France, d'une différence de classe sociale dans les modèles de soi d'in(ter)dépendance majoritaires, censés être modelés par l'expérience des contextes de classe sociale. Au-delà du fait que la France partage avec les États-Unis un socle de valeurs et de pratiques institutionnelles articulés autour de l'individualisme (Hofstede, 1991), les principes théoriques de l'analyse socioculturelle reposent en grande partie sur l'analyse de la formation de l'habitus par Bourdieu basée sur des données empiriques récoltées en France. Il semblait alors raisonnable de faire l'hypothèse de l'existence en France d'une différence de classe sociale dans les modèles de soi, et notamment dans la force des besoins de distinction et de similarité.

Les résultats de la première partie de l'étude suggèrent, conformément aux résultats initiaux de Stephens et collaborateurs (2007), que le choix de stylo de nos participants reflète leurs modèles de soi de classe sociale dominants. Les participants de classe populaire ont choisi dans une plus large mesure le stylo présent en majorité dans l'échantillon, indiquant l'expression d'un besoin de similarité à autrui. Au contraire, nos participants de classe

favorisée ont davantage fait le choix du stylo présent en minorité dans l'échantillon, traduisant l'expression d'un besoin de distinction de soi par rapport à autrui.

Les limites relatives à l'étude 1, notamment la nature dichotomique de la variable dépendante principale (i.e., choix d'un stylo minoritaire vs. majoritaire), ne permettent pas de quantifier la différence de classe sociale dans ces besoins. D'ailleurs, un certain nombre d'auteurs suggère que le besoin de distinction est un besoin universel et relativement élevé chez tous les individus car fondamental dans la régulation du soi (e.g., Vignoles et al, 2000 ; 2002). En effet, contrairement aux résultats empiriques qui suggèrent l'existence d'un besoin de distinction plus élevé chez les membres de sociétés individualistes que collectivistes (e.g., Kim & Markus, 1999), les résultats de l'étude interculturelle menée par Becker et collaborateurs (2012) suggèrent un besoin de distinction plus élevé chez les seconds. Toutefois, Vignoles et collaborateurs (2000, 2002) ont proposé que, si le besoin de distinction était fondamental dans la construction de soi, les manières de le satisfaire sont multiples. Notamment, il existerait des différences interculturelles dans les manières privilégiées de satisfaire le besoin de distinction. Les données de Becker et collaborateurs (2012) suggèrent que les membres des sociétés individualistes nourriraient leur besoin de distinction majoritairement à travers la voie appelée « différence », c'est-à-dire à travers la distinction de soi par rapport aux autres vis-à-vis de ses compétences, ses opinions, ses traits, ou ses caractéristiques physiques. Toutefois, les membres des sociétés collectivistes nourriraient leur besoin de distinction majoritairement à travers la voie appelée « position sociale », c'est-à-dire le fait de tenir une position distinctive au sein d'une structure donnée (e.g., famille, groupe d'amis, environnement de travail). Autrement dit, le canal privilégié de satisfaction du besoin de distinction serait congruent aux modèles de soi culturels, c'est-à-dire à travers l'interdépendance pour les membres des sociétés collectivistes et l'indépendance pour ceux des sociétés individualistes. Autrement dit, il est possible que le résultat de l'étude 1, qui nous permettaient de conclure à un besoin de distinction plus élevé chez les individus de classe favorisée, ne soit expliqué que par le fait que la voie disponible pour se distinguer (i.e., la

« différence ») soit une voie découragée dans les contextes de classe populaire et valorisée dans ceux de classe favorisée. Ainsi, l'étude 2 permettra d'étudier la mesure de la force du besoin de distinction en fonction de la classe sociale ainsi que la mesure dans laquelle chacune des voies de distinction (i.e., différence et position sociale) sont empruntées au sein des deux classes sociales. Nous faisons l'hypothèse que les individus de classe favorisée privilégient la satisfaction de leur besoin de distinction à travers la voie de différence, alors que ceux de classe populaire privilégient cette satisfaction à travers le fait de tenir une position sociale distinctive.

L'objectif de l'étude 3 est d'examiner le rôle des inégalités économiques en tant que facteur distal d'influence du rôle de la classe sociale sur la magnitude du besoin de distinction ainsi que des voies privilégiées pour le satisfaire, intérêt au cœur de l'hypothèse de l'étude 2. Les inégalités économiques érodent la confiance en autrui et la solidarité, notamment avec ceux d'une autre classe sociale que la sienne (Algan & Cahuc, 2013 ; Nishi et al., 2015 ; Uslaner & Brown, 2005), tout en renforçant la confiance dans les individus issus de la même classe sociale que la sienne (Navarro-Carillo et al., 2018). Cette division sociale est renforcée par le phénomène reproduction sociale qu'elle engendre, maintenant ou renforçant les inégalités économiques. Par exemple, le renforcement des stéréotypes de classe sociale dans les régions à forte inégalité économique (Connor et al., 2021 ; Durante et al., 2013, 2017a, 2017b) peut être interprété comme une conséquence des plus faibles interactions interclasses dans ces contextes dus à cette division sociale. Ce phénomène est ainsi susceptible de renforcer les inégalités dans le capital social et culturel au-delà du capital économique, et ainsi que dans la construction et l'expression de modèles de soi de classe sociale. De ce fait, nous faisons l'hypothèse que les inégalités économiques influencent la construction des modèles de soi de classe sociale. Sánchez-Rodríguez et collaborateurs (2017) ont révélé que la perception de fortes (faibles) inégalités économiques mène à l'adoption de modèles de soi plus indépendants (vs. interdépendants). Ces résultats convergent avec la tendance à percevoir le climat social comme plus compétitif et le modèle culturel comme davantage

indépendant lorsque les inégalités économiques sont élevées (Sánchez-Rodríguez et al., 2019 ; Sommet et al., 2019). Autrement dit, l'augmentation des inégalités économiques générerait une augmentation de la promotion et de la valorisation sociale de l'expression de modèles de soi indépendants au niveau sociétal, tout en réduisant son accès aux individus de classe populaire. Ainsi, nous faisons l'hypothèse que, puisque les inégalités de revenus offrent aux individus de classe favorisée un accès à davantage de ressources (i.e., économiques, sociales, culturelles), ils devraient développer et exprimer en conséquence des modèles de soi plus indépendants que dans les contextes moins inégalitaires. À l'inverse, l'augmentation des contraintes et la diminution des ressources au sein des contextes de classe sociale lorsque les inégalités économiques sont élevées devrait renforcer l'adoption et l'expression de modèles de soi interdépendants chez les individus de classe populaire. Si elles affectent les ressources et par conséquent les modèles de soi, les inégalités économiques devraient alors influencer l'accès aux différentes sources de distinction de soi en fonction des contextes de classe sociale. Autrement dit, alors que les individus de classe populaire devraient davantage privilégier la position sociale pour se distinguer lorsque les inégalités économiques sont élevées, ceux de classe favorisée devraient d'autant plus privilégier la différence (et la séparation).

Ainsi, si l'étude 1 de ce chapitre soutient l'hypothèse d'une préférence pour la distinction chez les individus de classe favorisée et de similarité chez ceux de classe populaire, il est tout à fait possible que cette différence ne soit le résultat que de la configuration de la tâche qui n'offre une opportunité de distinction qu'à travers la différence à autrui. Si tel est le cas, ce résultat permettrait tout de même de conclure que les individus de classe favorisée préfèrent davantage nourrir leur besoin de distinction à travers l'acquisition d'une caractéristique qui les distingue des autres comparativement à leurs homologues de classe populaire. Cette conclusion est compatible avec la proposition de l'analyse socioculturelle des classes sociales qui consiste à dire que les individus de classe favorisée ont des représentations de soi davantage indépendantes que ceux de classe populaire. L'étude 2 aura donc pour objectif de

raffiner les résultats de l'étude 1 en proposant aux individus différentes manières de nourrir le besoin de distinction, compatibles avec l'indépendance (i.e., « différence », « séparation ») et avec l'interdépendance (i.e., « position sociale »).

À travers l'étude 3, dont l'hypothèse repose sur le renforcement des différences de classe sociale dans la manière de nourrir le besoin de distinction 2 (et donc sur un renforcement des modèles de soi de classe sociale), nous avons pour ambition de tester le contexte dans la formation des modèles de soi. En effet, si l'approche socioculturelle propose les modèles de soi sont la conséquence de facteurs au niveau macro (e.g., politique, économie) et méso (e.g., organisation des institutions, types de contextes expérimentés au quotidien), les études en psychologie sociale ayant testé cette relation sont peu nombreuses. Ainsi, l'existence d'une modération des différences de classe sociale dans la manière de nourrir le besoin de distinction par l'ampleur des inégalités économiques fournirait un appui empirique supplémentaire à l'analyse socioculturelle des classes sociales.

Au sein du chapitre 3, nous testerons également l'hypothèse de l'inscription de l'expérience de la classe sociale dans les processus cognitifs de bas niveau, et plus particulièrement dans le déploiement de l'attention visuelle. Plus particulièrement, nous investiguerons l'hypothèse selon laquelle la classe sociale, à travers le développement de modèles de soi de classe, mène au développement de modes de traitement attentionnel « par défaut » qui mènent à un traitement visuel de l'environnement différencié.

Chapitre 3 – Conséquences cognitives des modèles de soi de classe sociale : le cas de la dépendance à l'égard du champ visuel

Les arguments avancés au sein du chapitre 2 illustrent la manière dont l'expérience chronique des contextes socioculturels, et notamment les contextes de classe sociale, modèlent les représentations de soi ainsi que les tendances comportementales qui leur sont associées (e.g., pratique du choix). Cette influence des représentations de soi sur l'émergence de tendances comportementales serait la conséquence de l'inscription du rapport au monde et à soi socioculturellement située qui colore le mode de traitement de l'information (Fiske et al., 1998 ; Varnum et al., 2010). Les membres des sociétés individualistes, aux représentations de soi majoritaires indépendantes, adopteraient un style de traitement de l'information dit « analytique » alors que les membres des sociétés collectivistes, aux représentations de soi majoritairement interdépendantes adopteraient un style de traitement de l'information dit « holistique » (Masuda & Nisbett, 2001 ; Nisbett et al., 2001 ; Norenzayan et al., 2007). Le style de traitement analytique enjoindrait au traitement l'information indépendamment de son contexte et à une focalisation sur les caractéristiques et attributs atomisés qui constituent l'information globale (e.g., caractéristiques physiques d'un stimulus visuel). Un style de traitement holistique implique, à l'inverse, un traitement de l'information globale et des relations qu'elle entretient avec son contexte de présentation. L'influence des styles de traitement analytique et holistique est observable par exemple dans les différences interculturelles dans le biais de correspondance. Les nord-américains ont tendance à favoriser les causes internes / dispositionnelles (e.g., traits de personnalité) au profit des causes externes / situationnelles (e.g., comportement imposé par un tiers influent) lorsqu'ils sont amenés à expliquer le

comportement d'un individu dans une situation donnée, même lorsque les contraintes situationnelles sont fortes et explicites pour l'observateur (Gilbert & Malone, 1995 ; Jones & Harris, 1967). Ce biais de jugement, appelé biais de correspondance (Gilbert & Malone, 1995) ou erreur fondamentale d'attribution (Ross, 1977), serait la conséquence de la croyance, au cœur des modèles de soi indépendants, selon laquelle tout comportement est la conséquence d'un choix conscient et que les individus influencent leur environnement (et pas l'inverse). Les travaux en psychologie interculturelle révèlent que la magnitude de l'erreur fondamentale d'attribution est plus faible dans les populations d'Asie du sud-est qu'en occident (Lee et al., 1996; Masuda & Kitayama, 2004 ; Miller, 1984 ; Miyamoto & Kitayama, 2002 ; Morris & Peng, 1994 ; Choi et al., 1999). Par exemple, dans une tâche de jugement des attitudes du rédacteur d'un texte dont le positionnement idéologique lui a été imposé, les participants d'Asie du sud-est ont tendance à considérer que les arguments exposés sont plus éloignés des attitudes du rédacteur que les nord-américains (Masuda et Kitayama, 2004). Autrement dit, le jugement des faits, des intentions, attitudes et comportements d'autrui serait coloré par les croyances au cœur des représentations de soi.

Les caractéristiques fondamentales des deux styles de traitement a conduit à l'émergence d'une ligne de recherche relative à l'examen de leurs conséquences sur des processus cognitifs de bas niveau et plus particulièrement sur les processus d'attention visuelle. De nombreux travaux ont révélé l'influence facteurs endogènes (e.g., buts, connaissances antérieures, apprentissage au cours de la tâche) dans la modulation du déploiement de l'attention visuelle (pour une revue, voir Maquestiaux, 2017). Ainsi, si les représentations de soi conduisent à l'émergence de tendances comportementales dispositionnelles dans la diffusion de l'attention portée au contexte dans le traitement de l'information, leur influence pourraient s'observer jusqu'aux processus attentionnels qui sous-tendent la perception visuelle.

Inscription cognitive du rapport au monde et à soi : styles attentionnels analytiques et holistiques

Influence des styles attentionnels dans le traitement de scènes visuelles de nature sociale

Kitayama, Nisbett et leurs collaborateurs (e.g., Markus & Kitayama, 1991 ; Nisbett et al., 2001) ont défendu l'argument selon lequel le rapport au monde et à soi devrait s'étendre à la manière de percevoir le monde physique. Plus particulièrement, l'importance de la croyance accordée à l'influence du contexte (i.e., environnement, autrui) sur les événements, les comportements, ainsi que le soi, devrait se traduire par une plus ou moins grande attention visuelle portée au contexte ainsi qu'à sa relation à l'information d'intérêt.

Plusieurs études ont permis de soutenir l'hypothèse d'un plus grand traitement de la relation sémantique qu'entretient un stimulus avec son contexte, au cœur du style holistique, chez les membres des sociétés collectivistes. Par exemple, les participants d'Asie du sud-est montrent un biais de contagion émotionnelle dans leur jugement de l'émotion exprimée par un visage lorsque celui-ci est entouré d'autres visages exprimant une autre émotion, biais absent chez les participants nord-américains (Masuda et al., 2008 ; Masuda et al., 2012). Cette différence interculturelle émergerait autour de l'âge de 6 ans²⁶ (Kuwabara et al., 2011). Des données oculométriques suggèrent d'ailleurs que les participants d'Asie du sud-est dirigent leur regard plus longtemps sur les visages non pertinents pour la tâche que ne le font les participants nord-américains. Alors que les individus d'Amérique du nord auraient tendance à percevoir l'expression émotionnelle de chacun des visages présents dans la scène visuelle comme auto-générée, les individus d'Asie du sud-est auraient davantage tendance à penser qu'elle serait, au moins en partie, le produit d'une expérience partagée. Autrement dit, les

²⁶ Toutefois, Lee et collaborateurs (2017) n'ont pas réussi à faire émerger cette différence interculturelle chez de jeunes enfants.

individus d'Asie du sud-est considéreraient de prime abord l'existence d'une relation entre les modalités sociales du contexte (i.e., expression émotionnelle des autres visages) et l'information sociale du stimulus cible (i.e., expression émotionnelle du visage à juger). Ce biais de traitement de la relation stimulus-contexte chez les participants d'Asie du sud-est s'opèrerait également dans l'encodage d'informations en mémoire (Masuda & Nisbett, 2001). Dans une tâche de reconnaissance de stimuli (i.e., animaux) présentés lors de la phase d'encodage, les participants d'Asie du sud-est montraient un effet d'appariement : ils avaient tendance à reconnaître les stimuli avec davantage de précision lorsqu'ils apparaissaient sur l'arrière-plan avec lequel ils avaient été encodés plutôt que sur un nouvel arrière-plan. Cet effet était absent chez les participants nord-américains. À travers ce même paradigme expérimental, d'autres chercheurs ont montré que, durant la phase d'encodage, les participants d'Asie du sud-est ont tendance à opérer davantage de saccades oculaires entre le stimulus et son contexte de présentation tandis que les participants nord-américains tendent à scruter plus longtemps le stimulus au détriment du contexte²⁷ (Chua et al., 2005 ; Goh et al., 2009). Le style cognitif analytique, davantage répandu chez les nord-américains les conduisant à considérer qu'un individu influence davantage son environnement que l'inverse les mènent à prêter moins attention au contexte pour se focaliser sur le stimulus cible (e.g., un visage, un animal), les rendant moins susceptibles à l'effet de contagion émotionnelle et d'appariement. À l'inverse, le style cognitif holistique, davantage répandu chez les individus d'Asie du sud-est, qui les mène à considérer que les individus sont le produit de leur environnement et à se définir à travers leurs relations aux autres, les engage plus naturellement à engager leur attention visuelle à la fois sur les stimulus cible et le contexte afin d'en dégager les relations qu'ils entretiennent. Cette recherche de relations sémantiques entre

²⁷ Il est important de noter toutefois que les différences interculturelles observées dans l'effet du statut de l'arrière-plan (identique vs. différent de celui présent lors de la phase d'encodage ; Masuda & Nisbett, 2001) et dans les mouvement des yeux au cours de l'exposition à une scène visuelle (Chua et al., 2005) ont fait l'objet d'une tentative de réplique qui s'est révélée infructueuse (Evans, Rotello, Li, & Rayner, 2009)

un stimulus et son contexte de présentation rend les individus d'Asie du sud-est plus sensibles aux effets de contagion émotionnelle d'appariement.

Le corpus d'études interculturelles sur des tâches d'attention qui comportent des stimuli de nature sociale a permis de caractériser la manière dont agissent les styles attentionnels analytique et holistique dans le traitement de l'information sociale. Notamment, un certain nombre de résultats suggère que ces styles attentionnels consistent en la modulation de la diffusion d'attention portée à une scène visuelle. Ainsi, un style attentionnel analytique serait synonyme d'un déploiement attentionnel davantage focalisé sur les stimuli saillants au premier plan d'une scène visuelle au détriment du contexte environnant. Un style attentionnel holistique se caractériserait par une distribution de l'attention plus uniforme entre les stimuli saillants et le contexte visuel, ce qui permet notamment de traiter le lien sémantique entre stimuli et contexte. Cette définition est cohérente avec les données recueillies par Masuda et collaborateurs (Masuda & Nisbett, 2006, 2010) au travers de paradigmes de cécité (attentionnelle) au changement. La tâche consistait pour les participants à détecter l'élément qui était modifié dans une série de paires de scènes visuelles identiques à l'exception d'un détail présentées en alternance pendant plusieurs secondes. Alors que les participants nord-américains détectaient plus rapidement les changements opérés sur des stimuli placés au premier plan que les participants d'Asie du sud-est, le *pattern* est opposé en ce qui concerne la détection de changements sur des stimuli de l'arrière-plan.

Les récentes avancées technologiques ont permis de soutenir l'existence de différences interculturelles dans le traitement attentionnel de stimuli sociaux à travers l'étude du traitement du stimulus social par excellence que constitue le visage humain. Des données oculométriques révèlent notamment qu'alors que les participants nord-américains ont tendance à davantage focaliser leur regard surtout les caractéristiques locales du visage (i.e., les yeux, le nez et la bouche) pour identifier un visage, les participants d'Asie du sud-est ont davantage tendance à répartir leur attention aussi sur d'autres zones périphériques (Blais et

al., 2008). Cette différence interculturelle dans la durée du traitement des caractéristiques locales s'expliquerait notamment par une plus grande capacité des individus d'Asie du sud-est à récupérer efficacement des informations situées dans la zone parafovéale (Caldara et al., 2010 ; Mielliet et al., 2012), leur permettant de traiter des zones plus larges. D'autres résultats suggèrent que cette différence se traduirait plus largement par l'existence d'une préférence de traitement local chez les nord-américains et d'une préférence de traitement global chez les participants d'Asie du sud-est. Tardif et collaborateurs (2017) ont examiné la manière dont le type d'informations disponibles sur un visage influence la performance sur une tâche de reconnaissance en fonction de la culture des participants. Après une phase d'encodage de paires visage-lettre, les participants étaient exposés aux mêmes visages après qu'ils aient été filtrés numériquement pour n'en conserver qu'un type précis d'informations (cf. Figure 13). La moitié des photographies contenait uniquement les basses fréquences spatiales, ne laissant apparaître que les traits grossiers du visage, dont le traitement est facilité par une distribution attentionnelle orientée vers la structure globale (Shulman & Wilson, 1987). L'autre moitié contenait uniquement les hautes fréquences spatiales, correspondant aux détails fins, traités plus efficacement à travers une distribution attentionnelle plus focalisée sur les détails saillants. La tâche des participants consistait à rappeler la lettre avec laquelle les visages (non transformés) avaient été appariés lors de la phase d'encodage. Alors que les participants d'Asie du sud-est montraient un meilleur rappel sur les photographies à faibles fréquences spatiales, les participants nord-américains montraient un meilleur rappel sur les photographies à hautes fréquences spatiales. Ces résultats suggèrent l'existence d'une préférence du traitement global chez les individus d'Asie du sud-est, cohérent avec un style attentionnel holistique, et une préférence du traitement local chez les individus nord-américains, cohérent avec un style attentionnel analytique.

Figure 13

Exemple de Procédure de Transformation Numérique d'un Visage Initial



Note. Figure tirée de Zhang et collaborateurs (2017). Le visage initial (à gauche) a été transformé numériquement afin d'en maximiser les basses fréquences spatiales (au milieu) et les hautes fréquences spatiales (à droite).

Inscription des représentations de soi dans le traitement de stimuli non-sociaux

Les différences interculturelles observées dans le traitement de stimuli visuels à teneur sociale ont mené les auteurs à faire l'hypothèse d'une influence de la culture sur le traitement de stimuli visuels non-sociaux. L'hypothèse de l'orientation sociale (Varnum et al., 2010) propose que l'utilisation chronique d'un style plutôt que l'autre afin de traiter le monde social environnant, promu, valorisé et renforcé au sein de la socialisation culturelle, s'étendrait au fur et à mesure au traitement des stimuli dénués de caractéristiques de nature sociale. Si tel est le cas, cela signifierait que la manière, culturellement située, de traiter le monde social deviendrait, par expérience chronique, le mode de traitement « par défaut » de l'information visuelle indépendamment de sa nature.

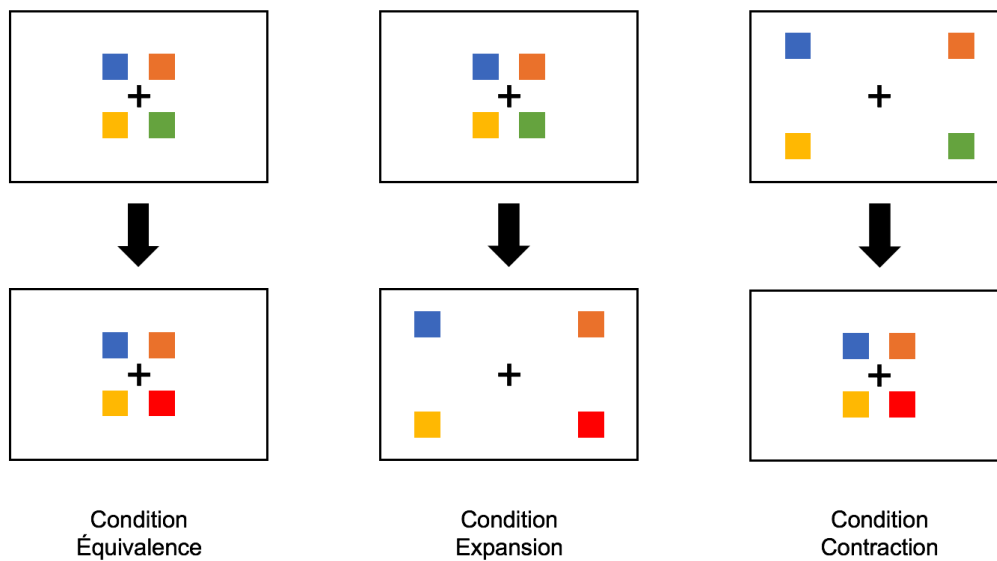
Différences interculturelles dans la détection de changements de stimuli visuels

La différence interculturelle dans le taux d'identification correcte de stimuli en fonction de leur contexte initial de présentation, observée par Masuda et Nisbett (2006), s'observe également lorsque les scènes visuelles sont composées de stimuli aux caractéristiques visuelles simples et dénuées de teneur sociale, symbolique ou culturelle (Boduroglu et al., 2009). La tâche de Boduroglu et collaborateurs (2009) consistait en la détection du changement de couleur d'un carré parmi les quatre présentés dans une matrice de quatre cases entre deux diapositives présentés consécutivement (cf. Figure 14). Trois conditions étaient contrastées : la condition « équivalence » dans laquelle la disposition spatiale des stimuli était conservée entre les deux diapositives, la condition « expansion » dans laquelle les stimuli sont d'abord présentés au centre de l'écran puis en périphérie, et la condition « contraction » dans laquelle les stimuli sont présentés d'abord en périphérie puis au centre de l'écran (cf. Figure 14). Un indice de détection du signal était calculé via la différence entre le temps moyen standardisé de détection de changement de chaque condition et le temps moyen standardisé de la détection d'une absence de changement dans la condition « équivalence ». Alors que les participants nord-américains et d'Asie du sud-est montraient une performance équivalente pour détecter un changement focal, c'est-à-dire dans la condition « équivalence », la modification de la localisation des stimuli influençait significativement la performance des participants d'Asie du sud-est. Notamment, en condition « expansion », la performance des participants d'Asie du sud-est s'en voyait améliorée comparativement à la condition « équivalence ». Au contraire, en condition « contraction », leur performance était dégradée comparativement à la condition « équivalence ». Le *pattern* de résultats des participants d'Asie du sud-est est congruent avec un style attentionnel diffus (vs. focalisé). En effet, la réduction du temps de réaction moyen de détection du changement en condition expansion (vs. équivalence) suggère un déploiement par défaut d'une attention

diffuse spatialement, conférant un avantage dans la discrimination des stimuli lorsqu'ils sont relativement éloignés les uns des autres. De la même manière, l'augmentation du temps de réaction moyen de détection du changement en condition contraction (vs. équivalence) suggère un désavantage associé à la nécessité de resserrer le focus attentionnel²⁸.

Figure 14

Conditions Expérimentales Testées au Sein de la Tâche de Détection du Changement



Note. Au sein des trois conditions présentes, le carré vert a été remplacé par un carré rouge sur la seconde diapositive.

Différences interculturelles dans la préférence de traitement global vs. local

Le biais de traitement global chez les individus d'Asie du sud-est et local chez les individus nord-américains des stimuli sociaux (e.g., visages ; Tardif et al., 2017) s'étend-il au-delà des seuls stimuli sociaux ? L'étude du biais de traitement global-local en psychologie cognitive et en cognition sociale s'est majoritairement centrée sur la performance aux tâches dites de « Navon » (Navon, 1977). Les stimuli utilisés au sein des tâches de Navon ont une structure hiérarchique dans le sens où leur forme globale est composée d'une multitude de

²⁸ Il est à noter que ces résultats n'ont pas été répliqués au sein d'une tentative récente de réplique quasi-exacte (Hakim et al., 2017).

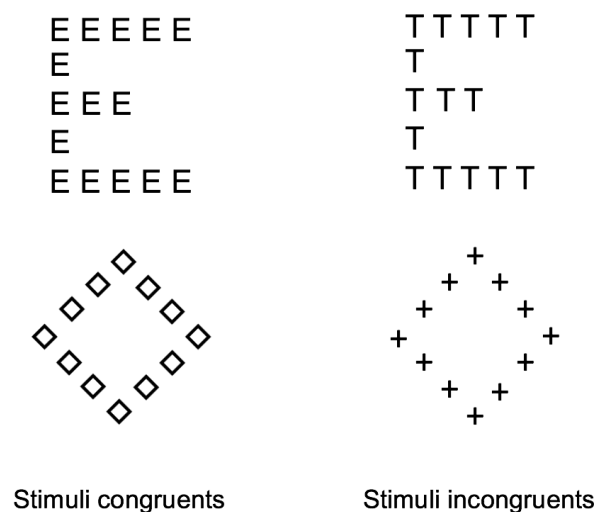
formes locales (cf. Figure 15). En règle générale, deux facteurs sont manipulés : la congruence entre le stimulus global et les stimuli locaux et le type de cible à identifier le plus rapidement possible (cible locale vs. cible globale). Ainsi, un biais de traitement global ou local est calculé à travers la différence entre l'interférence globale (i.e., différence de temps de réaction entre les essais congruents et incongruents lorsque la consigne est d'identifier la cible locale) et l'interférence locale (i.e., différence de temps de réaction entre les essais congruents et incongruents lorsque la consigne est d'identifier la cible globale). Sur les tâches de type Navon, un biais de traitement global est diagnostique d'un style attentionnel holistique car la diffusion attentionnelle spatiale qui lui est associée rend davantage saillante la forme globale (vs. locale). Au contraire, un biais de traitement local est diagnostique d'un style attentionnel analytique car la focalisation attentionnelle spatiale qui lui est associée conduit à une perception atomisée de la figure globale, rendant saillants ses constituants locaux.

Plusieurs facteurs de haut niveau ont été identifiés dans la littérature comme influençant le biais de traitement global-local. Certains de ces facteurs, étudiés majoritairement à travers des méthodes d'amorçage, ont une influence situationnelle qui peut être de relativement courte durée. Par exemple, un état motivationnel d'approche (vs. d'évitement) entraîne un biais de traitement local plutôt que global (Domachowska et al., 2016 ; Gable & Harmon-Jones, 2008). Toutefois, d'autres facteurs semblent avoir une influence d'ordre chronique comme le suggère l'existence d'un biais de traitement local plus élevé chez les musiciens (vs. non-musiciens ; Stoesz et al., 2007) ou encore d'un biais de traitement global plus élevé chez les individus identifiés politiquement à droite comparativement à leurs homologues identifiés à gauche (Caparos et al., 2015). Afin de tester le rôle chronique de la culture sur le style de traitement de stimuli non-sociaux, McKone et collaborateurs (2010) ont comparé la performance de participants australiens et d'Asie du sud-est sur une tâche de type Navon (Navon, 1977). Alors que les participants australiens ne montraient aucun biais de traitement vers le local ou le global, les participants d'Asie du sud-est de première et deuxième génération installés en Australie montraient un biais relativement

massif de traitement global²⁹. Ces résultats plaident en faveur de l'hypothèse de l'orientation sociale (Varnum et al. 2010) selon laquelle l'influence du rapport au monde et à soi, socioculturellement situé, influence la manière dont l'attention visuelle est déployée « par défaut », indépendamment de la nature des stimuli qui composent la scène visuelle³⁰.

Figure 15

Exemple de Stimuli Utilisés au Sein des Tâches de Type Navon



Note. Les stimuli de la colonne de gauche correspondent à la condition « congruence » où la réponse à fournir est identique quelle que soit la consigne (i.e., globale ou locale). Ceux de la colonne de droite correspondent à la condition « incongruence » du fait que la réponse varie en fonction du type de consigne.

Différences interculturelles dans l'intégration et l'abstraction des indices contextuels

Le biais de contagion émotionnelle observé seulement chez les participants d'Asie du sud-est révélé dans l'étude de Masuda et collaborateurs (Masuda et al., 2008 ; Masuda et al.,

²⁹ Il est à noter que ces résultats n'ont pas été répliqués dans une étude récente (Hakim et al., 2017).

³⁰ Toutefois, au niveau intra-individuel, les performances sur des tâches de type Navon et sur des tâches de traitement de visages humains ne sont pas significativement corrélées (Dale & Arnell, 2010). Autrement dit, au niveau intra-individuel, un biais de traitement global observé sur des stimuli non-sociaux n'implique pas automatiquement un biais de traitement global de stimuli sociaux.

2012) est révélateur du degré d'intégration des informations contextuelles lors du jugement d'une cible sociale considérée comme entretenant une relation. Kitayama et collaborateurs (2003) ont mis sur pied une tâche permettant de mesurer le degré d'intégration du contexte visuel dans la production d'une réponse dont les stimuli ne comportent aucune caractéristique de nature sociale (cf. Figure 16). Au sein de chaque essai du test de la ligne encadrée, les participants étaient d'abord exposés à un stimulus composé d'une lignée encadrée par un carré. Dans un second temps, ils étaient exposés à un autre carré d'une taille différente (plus grand ou plus petit) dans lequel ils devaient produire une ligne au même endroit que pour le carré initial. Dans la condition « absolue », les participants devaient reproduire la ligne en respectant sa taille. Une bonne performance en condition absolue nécessite d'ignorer le contexte de présentation de la ligne à reproduire. Ainsi, le déploiement d'une attention focalisée, impliquant une atomisation du stimulus visuel en différents éléments distincts, octroie un avantage dans la condition absolue. Dans la condition « relative », les participants devaient reproduire la ligne non pas en conservant sa taille absolue mais en conservant la proportion ligne-carré initiale. La réponse en condition relative nécessite de traiter et intégrer la relation entre la ligne et son contexte de présentation. Le déploiement d'une attention diffuse, impliquant un traitement privilégié de la relation stimulus-contexte, octroie un avantage dans la condition relative. Les résultats obtenus par Kitayama et collaborateurs (2003) suggèrent que les participants nord-américains étaient plus précis dans la condition absolue que relative et également plus précis en condition absolue que les participants d'Asie du sud-est. Au contraire, les participants d'Asie du sud-est étaient plus précis dans la condition relative (vs. absolue), condition dans laquelle ils étaient également plus précis que les participants nord-américains. Ces résultats, observables chez les sujets à partir de l'âge de 6 ans (Duffy et al., 2009), révèlent une plus grande capacité à incorporer (vs. ignorer) les indices contextuels chez les participants d'Asie du sud-est ainsi qu'une plus grande capacité à ignorer

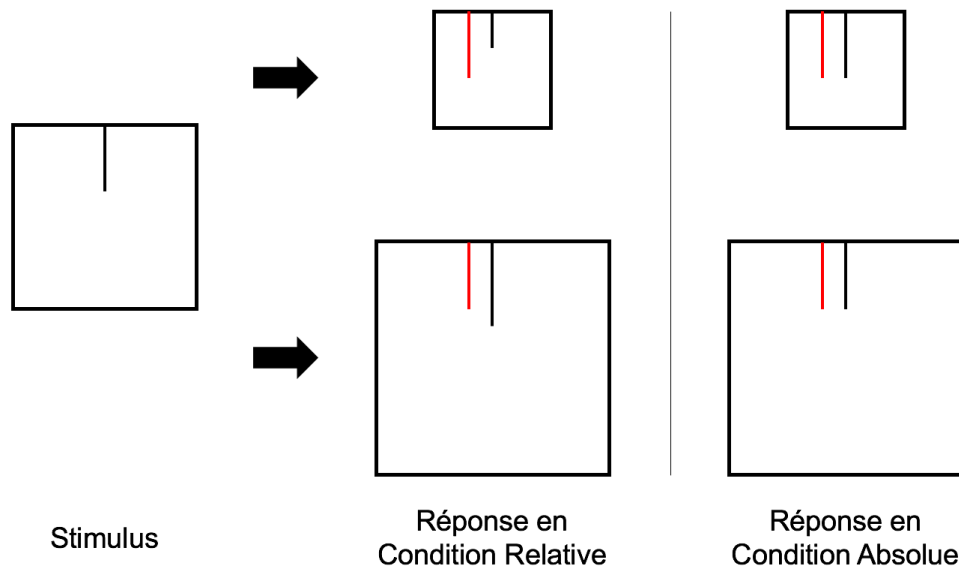
(vs. intégrer) les indices contextuels chez les participants nord-américains³¹. Au même titre que pour les différences interculturelles observées au sein des tâches de détection de changements et de Navon, l'absence de caractéristiques sociales et culturelles des stimuli utilisés plaide en faveur d'une tendance au déploiement « par défaut » plus diffus de l'attention visuel chez les individus d'Asie du sud-est et plus focalisé chez les nord-américains.

Le déploiement « par défaut » de ces styles attentionnels culturellement situés s'observe également sur du jugement visuel, notamment dans le degré de sensibilité aux illusions d'optique. Sur une tâche d'illusion d'Ebbinghaus dont la consigne consiste à juger si deux cibles, entourées de distracteurs, sont de taille identique ou différente (cf. Figure 17.A.), les participants d'Asie du sud-est ont tendance à faire davantage d'erreurs que les participants britanniques (Caparos et al., 2012 ; Doherty et al., 2008). Cette différence, qui apparaîtrait aux alentours de l'âge de 6 ans (Imada et al., 2013) suggère une plus grande propension des participants d'Asie du sud-est à diriger leur attention sur le contexte dans lequel est présenté la cible, tendance attestée par les données oculométriques (Masuda et al., 2008). Toutefois, lorsque le déploiement d'une attention visuelle diffuse est nécessaire pour ne pas subir l'illusion d'optique, le pattern de différence interculturelle s'inverse. En effet, alors que les participants nord-américains sont plus précis dans leur jugement que les participants d'Asie du sud-est sur une tâche d'illusion qui nécessite de faire abstraction du contexte (i.e., illusion de Muller-Lyer, voir Figure 17.B), l'inverse est observée lorsque la tâche nécessite un traitement plus approfondi du contexte (i.e., biais de distance, voir Figure 17.C.) (Krishna, Zhou et Zhang, 2008).

³¹ Les résultats obtenus par Kitayama et collaborateurs (2003) sont toutefois à considérer avec prudence au regard des nombreuses études interculturelles réalisées avec la même tâche. Par exemple, les résultats rapportés par l'étude de Kitayama et collaborateurs (2009) dans laquelle a été contrastée la performance de participants issus de trois sociétés individualistes (i.e., États-Unis, Royaume-Uni et Allemagne) et de participants japonais révèlent une meilleure performance pour les quatre échantillons dans la condition absolue (vs. relative). Malgré la très nette différence de performance entre les deux conditions chez les participants Japonais comparativement aux participants nord-américains, le pattern de résultat observé au sein des échantillons britanniques et allemands se situait entre les deux (Hakim, et al., 2017 ; Na et al., 2020 ; Zhou et al., 2008).

Figure 16

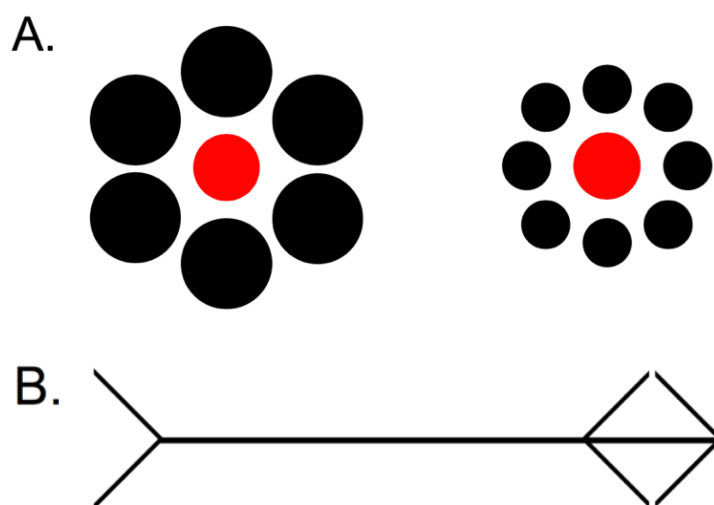
Illustration des Différentes Conditions Expérimentales du Test de la Ligne Encadrée



Note. Les lignes rouges sont de taille identique à celle contenue dans le stimulus original. Elles ont été ajoutées dans un souci de comparaison avec la ligne attendue en fonction de la condition. Elles ne sont pas présentes pour les participants qui réalisent la tâche.

Figure 17

Exemple de Tâches d'Illusions Visuelles Utilisées au Sein des Études Interculturelles





Note. La figure A. correspond à un exemple de stimuli utilisés dans afin de mesurer la sensibilité à l'illusion d'Ebbinghaus. Dans cet exemple, les deux cibles en rouge sont de taille identique. La figure B correspond à un stimulus permettant de mesurer la sensibilité à l'illusion Muller-Lyer. La tâche consiste à juger du milieu de la ligne en faisant abstraction des flèches distractrices qui la compose. La figure C correspond à un stimulus permettant de mesurer la sensibilité au biais de distance direct. La tâche consiste à estimer, en un temps trop court pour pouvoir compter, le nombre de points qui composent chacune des deux lignes.

En résumé, l'ensemble de ces travaux suggère que la culture, ou plus exactement les pratiques socioculturelles majoritaires au sein de ces cultures, influencent la manière dont ses membres appréhendent leur environnement visuo-spatial, jusqu'aux processus attentionnels de relativement bas niveau. Ces résultats sont congruents avec la proposition théorique de l'analyse socioculturelle (Fiske et al., 1998 ; Markus & Kitayama, 1991) : les pratiques socioculturelles expérimentées au cours de la socialisation, à travers la construction de modèles de soi culturellement situés, équipent l'individu d'un mode par défaut de diffusion de l'attention visuelle, et ce au-delà des situations de la nature sociale des causes ou conséquences d'une prise de décision. De nombreuses recherches ont été menées afin de recueillir des données relatives aux soubassements neurologiques associées à ces différences dans le déploiement de l'attention dans le but d'appuyer l'existence de différences culturelles construites au travers de la socialisation.

Inscription cognitive du rapport au monde et à soi : styles attentionnels analytiques et holistiques

Depuis un peu plus d'une décennie, le champ des neurosciences culturelles (Chiao & Ambady, 2007 ; Han et al., 2013 ; Kitayama & Park, 2010) a contribué à soutenir l'hypothèse de l'inscription du rapport au monde et à soi dans le fonctionnement cognitif à travers l'étude des processus neuronaux qui sous-tendent la cognition. Les neurosciences culturelles reposent sur le postulat selon lequel les variations culturelles dans la plasticité cérébrale (i.e., la structure et/ou l'activité cérébrale) sont la conséquence d'expositions répétées à des contextes dont les caractéristiques sont différentes en fonction des contextes culturels. Ainsi, l'expérience chronique de contextes culturellement situés influencerait des réponses comportementales dont la chronicité mènerait au développement d'une activité neuronale « par défaut ». Les techniques d'imagerie cérébrale à haute résolution temporelle et/ou spatiale (e.g., électroencéphalographie, imagerie par résonance magnétique fonctionnelle, magnétoencéphalographie) ont permis de spécifier avec une relative précision la manière dont l'expérience des contextes culturels influence les substrats neuronaux qui sous-tendent la cognition.

Une partie des travaux issus de la neuroscience culturelle s'est attachée à l'examen de l'activité des aires cérébrales associées au traitement attentionnel de stimuli visuels à l'aide d'outils à résolution spatiale élevée (mais temporelle faible) tels que l'IRM fonctionnel (IRMf) ou encore l'Imagerie spectroscopique proche infrarouge fonctionnelle (ISPIf). Ces deux méthodes se basent sur le signal dépendant du niveau d'oxygène sanguin (ou signal *BOLD*) qui renseigne sur le taux d'oxygène dans le sang, au sein de régions cérébrales données. Un signal *BOLD* élevé est synonyme d'un recrutement élevé d'une région cérébrale dans une période de temps donnée (Logothetis et al., 2001). Les différences interculturelles dans le degré de traitement de la relation objet-contexte ont notamment été étudiées au travers de la

technologie IRMf en isolant les aires cérébrales associées au traitement des objets (i.e., complexe occipital bilatéral) (Grill-Spector et al., 2001). Jenkins et collaborateurs (2010) ont utilisé un IRMf d'adaptation afin d'examiner la baisse progressive de l'activité de cette aire cérébrale, par effet d'habituation, après présentation successive de scènes visuelles à la configuration similaire. Ces scènes visuelles contenaient une relation objet-contexte qui était soit sémantiquement congruente (e.g., un crabe sur une plage), soit sémantiquement incongruente (e.g., un crabe dans le cosmos). Alors que la congruence objet-contexte des scènes visuelles ne semblait pas faire varier l'activité du complexe occipital bilatéral chez les participants nord-américains, leurs homologues chinois montraient une baisse significative de son activité lorsque la relation est incongruente (vs. congruente). Cette baisse d'activité chez les participants chinois est synonyme d'un meilleur traitement de l'objet lorsqu'il apparaît dans le contexte de présentation qui lui est sémantiquement incongruent, traduisant un traitement plus approfondi du contexte et de sa relation à l'objet focal que chez les participants nord-américains.

La majorité des études interculturelles dans le domaine de l'attention visuelle s'est intéressée aux différences interculturelles dans le recrutement du réseau fronto-pariétal (i.e., cortex préfrontal dorsolatéral et cortex pariétal postérieur) dans le traitement de stimuli visuels non-sociaux du fait de son association au contrôle volontaire de l'attention et à l'activité de la mémoire de travail (Badre & Wagner, 2004 ; Menon, 2011). Hedden et collaborateurs (2008) ont par exemple modifié la tâche de la ligne encadrée (Kitayama et al., 2003) afin que les participants n'aient pas à produire de ligne mais à produire un jugement. Ils étaient exposés à une première configuration barre-cadre, puis à une seconde pour laquelle ils devaient émettre un jugement soit absolu (i.e., « la barre est-elle de même longueur que la précédente ? »), soit relatif (i.e., « la proportion entre la taille de la barre et celle du cadre est-elle similaire à celle de la figure précédente ? »). Les résultats montrent une plus grande activation du réseau fronto-pariétal chez les participants nord-américains dans la tâche relative (vs. absolue) et une plus grande activation du réseau fronto-pariétal chez les participants d'Asie du sud-est dans

la tâche absolue (vs. relative)³². Le recrutement plus important de ce réseau dans la condition traditionnellement moins réussie (i.e., absolue pour les participants d'Asie du sud-est et relative pour les participants nord-américains) révèle la nécessité d'impliquer davantage de contrôle attentionnel permettant de réguler le niveau de performance. Ce résultat plaide en faveur de l'existence d'un mode de traitement par défaut en fonction de la culture d'appartenance qu'il est nécessaire d'inhiber, via le contrôle cognitif, lorsque les contraintes de la tâche rendent ce mode de traitement délétère pour la performance. Cette conclusion est soutenue par l'étude de Goh et collaborateurs (2013) qui ont contrasté l'activité du réseau fronto-pariétal à celle des aires associées au fonctionnement cognitif dit « par défaut » (i.e., gyrus fronto-médian et angulaire bilatérale ainsi que le cortex cingulaire postérieur) sur une tâche de jugement relatif basée sur le même principe que celle utilisée par Hedden et collaborateurs (2008). Les données IRMf suggèrent que comparativement aux participants d'Asie du sud-est, les participants nord-américains montraient une plus forte activation du réseau fronto-pariétal mais également une plus forte suppression de l'activité du réseau de traitement de l'information « par défaut ». Autrement dit, l'application d'un mode de traitement holistique, imposé par la tâche, a nécessité la cooccurrence d'une inhibition d'un mode de traitement devenu dominant par apprentissage chronique culturel et de l'activation d'un mode de traitement qui nécessite l'engagement des ressources cognitives car non dominante.

Le rôle des modèles de soi, supposé être au cœur des différences interculturelles dans l'engagement du style attentionnel observé via ses substrats neuronaux, a également été investigué au travers de l'IRM fonctionnelle. Les résultats obtenus par Lidell et collaborateurs (2015) à travers une tâche de type Navon, contrastant des participants catégorisés indépendants et interdépendants à travers leurs réponses à un questionnaire, convergent avec les résultats obtenus par comparaisons interculturelles. Les auteurs rapportent une plus forte activation des réseaux fronto-pariétal et cingulo-operculaire, tous deux associés au

³² Cette étude a d'ailleurs fait l'objet d'une répliquation concluante à l'aide de la technique fNIRS, beaucoup moins invasive (Murata et al., 2015).

contrôle attentionnel, chez les participants indépendants (vs. interdépendants) au cours des essais nécessitant un traitement global et chez les participants interdépendants (vs. indépendants) au cours des essais nécessitant un traitement local. L'ensemble de ces travaux soutient les données comportementales issues des études interculturelles suggérant un biais de traitement analytique par défaut chez les individus aux modèles de soi dominants indépendants (présents en majorité dans les sociétés occidentales) et holistique par défaut chez ceux aux modèles de soi dominants interdépendants (présents en majorité au sein des sociétés collectivistes).

La faible résolution temporelle des techniques IRMf et ISPIf ne permet toutefois pas de renseigner avec certitude sur le caractère endogène (ou descendant), relatif au contrôle attentionnel ou exogène (ou ascendant), relatif à l'effet de capture attentionnelle involontaire de l'engagement des processus cognitifs. Autrement dit, elles ne permettent pas de trancher sur la profondeur de l'inscription neuronale des représentations de soi et du monde. Cette inscription est-elle si profonde qu'elle affecte des processus automatiques et irrépessibles engagés extrêmement tôt dans le traitement attentionnel, ou se révèle-t-elle à travers un mode de contrôle attentionnel socioculturellement appris ? L'influence de la culture et des modèles de soi a été observée au sein d'aires cérébrales localisées dans le cortex dit de « haut-ordre » (e.g., lobes frontal, pariétal et temporal) et plus particulièrement au sein de réseaux neuronaux associés au contrôle cognitif qui gèrent notamment le déploiement attentionnel. De plus, il semble y avoir absence d'influence de la culture et des modèles de soi sur l'amplitude d'activation des aires primaires du cortex occipital, associé au traitement perceptif précoce automatique (sous la barre des 200 millisecondes). Si ces résultats pointent vers une influence endogène des différences observées sur le plan comportemental, ils sont insuffisants pour pouvoir le conclure. La bonne résolution temporelle offerte par les techniques permettant l'étude des potentiels évoqués visuels en ont fait une candidate privilégiée pour fournir une réponse à cette question. En effet, sa résolution temporelle (au niveau de la milliseconde) permet notamment de savoir précisément à quel moment des différences intergroupes sont

observées dans l'engagement de processus cognitifs. Le délai d'apparition de potentiels évoqués après présentation du stimulus cible (i.e., entre 250 et 500 millisecondes) est associé à la tranche temporelle nécessaire à la prise de décision, c'est-à-dire au déploiement de processus contrôlés (Polich, 2007). Les potentiels évoqués les plus étudiés en neuroscience culturelle (i.e., N400 et P300) permettent l'étude d'influences de nature endogènes sur le traitement attentionnel. Autrement dit, des différences intergroupes observées sur ces potentiels évoqués suggèrent une influence sur le contrôle cognitif de l'orientation de l'attention.

Un des potentiels évoqués massivement étudié en neuroscience culturelle est l'onde N400. Cette onde cérébrale captée en électroencéphalographie (EEG), qui apparaît entre 250 et 500 millisecondes après la présentation d'un stimulus, est associée à la détection de l'incongruence sémantique entre deux informations (Goto et al., 2010). Elle informe notamment sur la magnitude du traitement attentionnel holistique puisqu'une incongruence sémantique entre un stimulus focal et son contexte de présentation génère un pic élevé de N400 (Kutas & Federmeier, 2000). Plusieurs études dans la littérature ont rapporté des différences interculturelles dans l'amplitude de la N400 au sein de paradigme permettant de mesurer la sensibilité au contexte visuel. Par exemple, dans une tâche de prise de décision rapide à opérer sur un stimulus focal, les participants nord-américains d'ascendance d'Asie du sud-est montrent un pic de N400 plus élevé que leurs homologues nord-américains lorsqu'il y a incongruence sémantique entre le stimulus et son contexte de présentation (e.g., un crabe sur une image du cosmos) (Goto et al., 2010). D'autres études ont révélé que cette sensibilité à l'incongruence visuelle chez les individus interdépendants s'opérait également dans la sphère sociale. Par exemple, lorsqu'il s'agit de juger de l'émotion d'un visage émotionnel présenté sur une scène émotionnellement incongruente en arrière-plan (e.g., un visage exprimant de la joie sur un fond d'immeuble qui s'écroule), les participants nord-américains d'origine d'Asie du sud-est montrent une amplitude de N400 plus élevées que les participants nord-américains (Goto et al., 2013). Les données de Goto et collaborateurs (2013) révèlent également une plus grande

amplitude de N400 lors des essais d'incongruence émotionnelle chez les individus interdépendants comparativement aux indépendants. Le même pattern de résultats, que ce soit en terme de différences interculturelles (Russell et al., 2015) ou de modèles de soi (via un paradigme d'amorçage des représentations de soi in(ter)dépendantes ; Fong et al., 2014), a été observé au travers d'un protocole expérimental similaire au sein duquel l'arrière-plan était composé d'autres visages à l'expression émotionnelle congruente ou incongruente au visage cible central. L'ensemble de ces résultats converge avec ceux récoltés en oculométrie au travers du même paradigme. Les études révèlent un temps de fixation plus long sur les visages distracteurs chez les participants d'Asie du sud-est comparativement à leurs homologues nord-américains (Masuda et al., 2012), ces derniers cumulant un temps de fixation plus long et des saccades oculaires plus régulières vers le visage cible (Stanley et al., 2013).

D'autres études se sont attachées à l'étude de différences interculturelles relatives à différents paramètres de l'onde cérébrale P300 (e.g., amplitude, délai d'apparition). Ce potentiel évoqué, également capté en EEG et apparaissant entre 250 et 500 millisecondes après présentation du stimulus cible, traduit l'orientation volontaire, ou le contrôle, de l'attention pour la détection d'événements nouveaux / rares (Kok, 2001 ; Polich, 2007). L'implémentation d'éléments nouveaux dans le contexte d'une scène visuelle ouvre la voie à d'autres méthodes et paradigmes dans l'étude des différences associées aux modèles de soi sur le déploiement attentionnel. Pionniers dans le champ de la neuroscience culturelle, Lewis et collaborateurs (2008) ont utilisé une version modifiée du paradigme du stimulus discordant (ou paradigme *oddball*) au sein duquel étaient présentés des distracteurs fréquents (i.e., le chiffre « 8 »), des cibles peu fréquentes (i.e., le chiffre « 6 ») ainsi que des distracteurs peu fréquents dont l'apparition était aussi rare que celle des cibles (i.e., suite de trois lettres ou trois chiffres). Pour chaque essai, le participant avait pour consigne d'appuyer sur un bouton dès lors qu'il avait perçu la cible dans le flux de stimuli. Ainsi, les auteurs recueillaient un potentiel évoqué P300 significatif de la rareté pour les cibles, ainsi que pour les distracteurs peu fréquents. Alors que les participants nord-américains montraient une amplitude de l'onde

P300 significativement plus large pour les cibles rares (vs. fréquents) comparativement à leurs homologues nord-américains originaires d'Asie du sud-est, ces derniers montraient une amplitude de P300 plus large pour les distracteurs rares (vs. fréquents). Ce pattern de résultat accrédite, à travers un autre paradigme expérimental et une nouvelle mesure, la thèse d'un traitement plus approfondi du contexte chez les individus (originaires) d'Asie du sud-est comparativement aux occidentaux. De plus, comme théorisé par l'approche socioculturelle, cet effet d'interaction est médiatisé par degré d'interdépendance (mesuré) associée positivement à l'amplitude de P300 pour les cibles rares et négativement à l'amplitude de P300 pour les distracteurs rares.

L'accumulation des données en neurosciences culturelles a offert deux conclusions relatives à l'influence de la culture et des modèles de soi dans le style attentionnel déployé. En premier lieu, les différences observées sur les données comportementales se traduisent également par des différences dans le degré de recrutement des réseaux neuronaux associés au traitement attentionnel. En second lieu, les réseaux neuronaux au sein desquels ont été observées ces différences ainsi que leur apparition à un stade relativement tardif du traitement attentionnel suggèrent une influence endogène plutôt qu'exogène sur les processus attentionnels sous-jacents aux styles analytique et holistique. Autrement dit, l'influence de la culture et des modèles de soi s'opérerait, en majorité³³, à travers l'activation contrôlée d'un style cognitif « par défaut » qui peut ensuite être inhibé au profit d'un autre style cognitif lorsque les contraintes de la tâche le requièrent.

³³ D'autres résultats, obtenus sur une tâche de type Navon, révèlent des différences interculturelles (participants chinois vs. écossais ; Lao et al., 2013) ainsi que de modèles de soi par effet d'amorçage (Lin et al., 2008) équivalentes à un stade précoce, suggérant une influence exogène (descendante) du déploiement attentionnel. Toutefois, la profusion d'études en faveur de différences tardives en l'absence de différences précoces dans le traitement attentionnel nous mènent à favoriser la cause endogène dans le déploiement attentionnel.

Médiation des différences interculturelles dans le déploiement attentionnel : rôle des représentations de soi

Une approche complémentaire à l'analyse socioculturelle a permis l'émergence d'une littérature permettant de tester le médiateur supposé des effets de la culture sur la cognition, à savoir les modèles de soi. Bourdieu déjà, dans son analyse de la genèse et de l'expression de l'habitus, notait que l'internalisation des valeurs qui entourent les pratiques de socialisation n'était que partielle (Bourdieu, 1980). L'exposition à certaines forces externes telles que les changements culturels, sociaux ou encore politiques façonne l'habitus qui n'est pas une réplique exacte de l'habitus des parents. Autrement dit, même si le contenu de l'habitus (ou les modèles de soi) est caractérisé par une relative cohérence, un ensemble de ses composants peut être en contradiction (pour une illustration, voir Lahire, 1998). Cette hypothèse, reprise dans l'analyse socioculturelle, a été soutenue par les données de psychologie sociale. Notamment, la plupart des individus incorporent à la fois des définitions de soi interdépendantes et indépendantes dans leurs modèles de soi (Markus & Kitayama, 1991). L'absence de corrélation de différentes tâches sociales et cognitives associées au style de traitement analytique ou holistique au niveau intra-individuel plaide également en faveur de cette hypothèse (Na et al., 2010 ; Na et al., 2020). Au même titre que les styles cognitifs analytiques et holistiques ne représentent pas des construits psychologiques unifiés mais permettent de qualifier des tendances de traitement de l'information, la dichotomie employée entre individus « indépendants » et « interdépendants » ne signifie pas que les individus ont des représentations de soi uniquement indépendantes ou uniquement interdépendantes. Cette catégorisation binaire désigne en réalité la fréquence de la saillance de représentations de soi indépendantes et interdépendantes chez les individus. Ainsi, sera qualifié d'indépendant un individu dont l'accès aux représentations de soi indépendantes est plus facile et fréquent, et d'interdépendant un individu dont l'accès aux représentations de soi interdépendantes est plus facile et fréquent.

À travers la manipulation temporaire de la saillance des représentations de soi in(ter)dépendantes, il est alors possible de tester le rôle causal du médiateur présumé des différences chroniques de culture et de classe sociale présentées jusqu'ici. Cette proposition théorique et paradigmatique a fait l'objet d'une modélisation permettant d'appréhender les mécanismes qui sous-tendent le lien entre les représentations de soi et les styles de traitement de l'information qui leur sont associés.

Modèle de l'Interface Sémantique-Procédural du Soi (ISPS)

Les procédures d'amorçage des représentations de soi in(ter)dépendantes semblent produire les effets escomptés, c'est-à-dire rendre saillantes des représentations de soi congruentes au contenu in(ter)dépendant de l'amorce. La méta-analyse réalisée par Oyserman et Lee (2008), contenant 67 études aux techniques d'amorçage de représentations de soi variées tels que la tâche de similarité / différence avec la famille et les amis (Trafimow et al., 1991) ou encore la tâche d'encerclement de pronoms (Gardner et al., 1999), produisent des effets de magnitude faible à modérée sur un ensemble de mesures auto-rapportées associées à l'in(ter)dépendance (e.g., valeurs individualistes collectivistes, concepts de soi).

Si les représentations de soi médiatisent les effets interculturels présentés dans ce manuscrit, quels sont les mécanismes à l'œuvre ? Le modèle de l'interface sémantique-procédural du soi (ISPS ; Hannover & Kühnen, 2004 ; Hannover et al., 2005 ; Kühnen et al., 2001) propose un agencement de mécanismes permettant d'expliquer à la fois la manière dont les représentations de soi sont acquises ainsi que la manière dont elles influencent le traitement de l'information (cf. Figure 18). Selon les auteurs, seraient associés en mémoire à long terme des représentations de soi et du monde et des processus cognitifs de traitement de l'information à travers un lien bidirectionnel gouverné par une instance contrôle exécutif (ou fonctions exécutives) qui jouerait le rôle d'interface. Au cours de la socialisation, les représentations de soi et du monde acquises par l'expérience chronique des contextes

socioculturels seraient stockées au sein d'un répertoire de contenus sémantiques. Le caractère indépendant ou interdépendant d'une représentation de soi en cours d'acquisition serait dépendant de l'importance accordée au contexte lors du traitement de la situation. Par exemple, une représentation de soi comme quelqu'un de « grand » sera stockée différemment en fonction de l'intégration du contexte qui a fait émerger cette représentation. Un enfant qui se trouve être le plus grand de sa classe intégrera une représentation de soi comme quelqu'un de « grand » s'il est indépendant et une représentation de soi comme « le plus grand de sa classe » s'il est interdépendant. L'acquisition de représentations de soi indépendantes (interdépendantes) requiert donc un mode traitement qui implique une relativement faible (forte) attention accordée au contexte de leur production, Autrement dit, un style cognitif analytique (holistique). Ainsi, les représentations de soi interdépendantes contiennent également des éléments de contexte contrairement aux représentations de soi indépendantes qui sont relativement dénuées d'éléments liés au contexte d'acquisition. De la même manière, la saillance (ou accessibilité) d'une représentation de soi indépendante ou interdépendante, provoquée par une recherche active ou par amorçage du contexte, activerait le style de traitement qui lui est associée, mécanisme appelé « mécanisme d'application procédurale ». L'activation d'un style de traitement consécutive à la saillance de représentations de soi indépendantes ou interdépendantes serait opérée et supervisée par le contrôle cognitif. La saillance de représentations de soi engagerait deux mécanismes distincts mais connectés : un mécanisme d'application sémantique et un mécanisme d'application procédural.

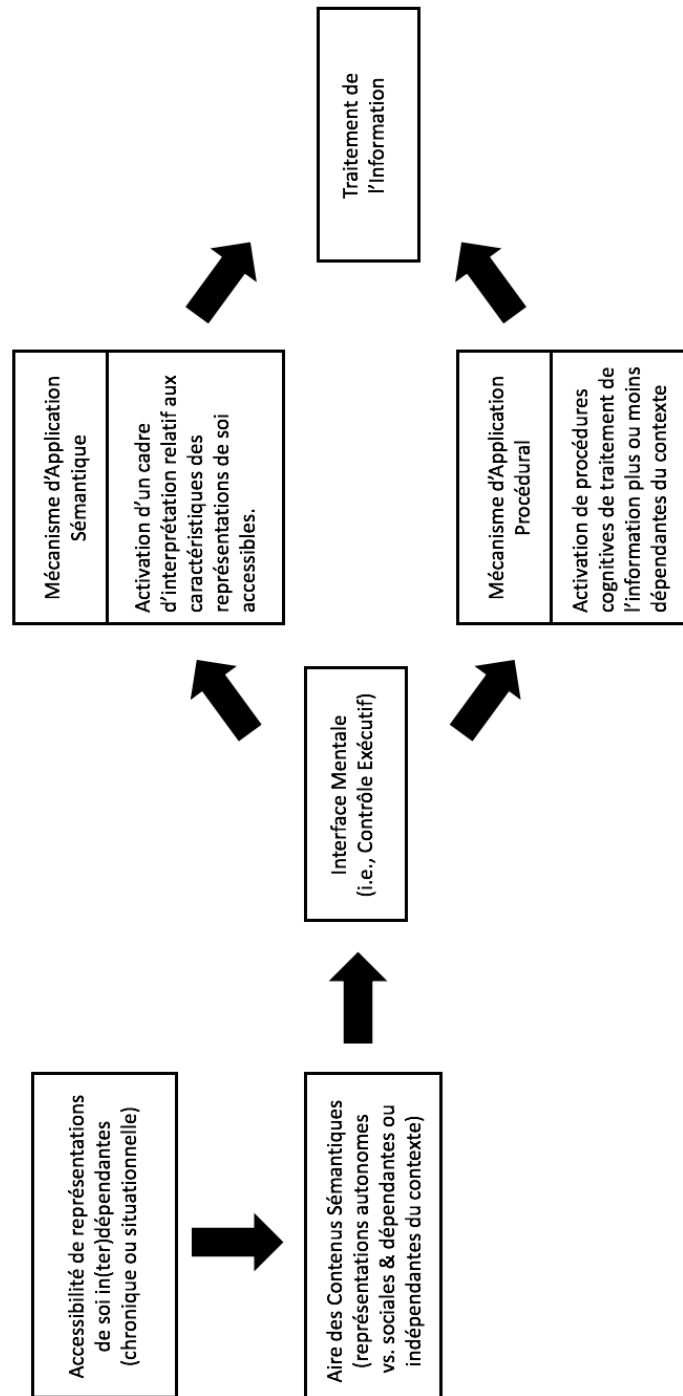
Le mécanisme d'application sémantique s'apparente à un cadre d'interprétation des informations contenues dans la situation immédiate au regard de motivations, de buts et d'heuristiques élicités par les représentations de soi actives. Lorsque des représentations de soi indépendantes sont actives, un mode de pensée centrée sur le soi en tant que centre de l'expérience émergerait, ayant pour conséquence une centration sur soi (e.g., sur ses traits et caractéristiques uniques) au dépens du contexte. Ce mode de pensée aurait pour

conséquence un traitement décontextualisé de l'information, promouvant l'intégration de nouvelles représentations de soi davantage décontextualisées, c'est-à-dire davantage indépendantes. Au contraire, la saillance de représentations de soi interdépendantes engagerait une centration sur les relations que le soi entretient avec l'environnement (i.e., relations aux autres et importance du contexte). Ce mode de pensée aurait pour conséquence un traitement de l'information en relation avec son contexte, promouvant l'intégration de nouvelles représentations de soi davantage contextualisées, c'est-à-dire davantage interdépendantes. Autrement dit, ces cadres d'interprétation activeraient donc des motivations et buts d'indépendance (e.g., recherche d'unicité) ou d'interdépendance (e.g., recherche de similarité) qui guident le traitement de l'information ainsi que leur intégration dans les représentations de soi.

En parallèle du mécanisme d'application sémantique s'activerait le mécanisme d'application procédural qui consiste en un paramétrage particulier de procédures cognitives ayant pour conséquence le traitement cognitif amplifié du contexte ou une centration sur le soi au détriment du contexte. La saillance de représentations de soi indépendantes se traduiraient par un style attentionnel plus focalisé, ou moins diffus (à travers le paramétrage de l'attention sélective) et une inhibition plus stricte des informations contextuelles (à travers le paramétrage du déploiement attentionnel). À l'inverse, la saillance de représentations de soi interdépendantes devrait engager un style attentionnel plus diffus, ou moins focalisé ainsi qu'une inhibition moins stricte des informations contextuelles.

Figure 18

Représentation Graphique du Modèle de l'Interface Sémantique-Procédural du Soi (ISPS)



Note. Figure adaptée de Hannover et Kühnen (2004).

Soutiens empiriques du modèle de l'Interface Sémantique-Procédural du Soi

Des données empiriques soutiennent le concours du mécanisme d'application sémantique par l'amorçage de représentations de soi, dont certaines répliquent avec succès les résultats obtenus à travers les études interculturelles. Notamment, l'amorçage de l'interdépendance (vs. indépendance) conduit à une réduction de l'erreur fondamentale d'attribution dans le jugement des attitudes et la compétence d'une cible lorsque des indices de la situation informent sur le caractère non diagnostique de sa performance à la tâche (Kühnen et al., 2013). Les conséquences de la saillance des représentations de soi s'observent également au sein de tâches qui contrastent le traitement d'une information relative à soi d'une information relative à un proche. Par exemple, alors que l'amorçage de l'indépendance provoque un effet de dissonance cognitive uniquement dans la situation où l'objet est choisi pour soi, cet effet s'étend, dans la même magnitude, aux objets choisis pour un proche chez ceux exposés à une amorce d'interdépendance (Lee & Jeyaraj, 2014). Ces résultats sont cohérents avec ceux récoltés à travers les outils d'imagerie cérébrale au cours de paris dont le destinataire du gain est le participant lui-même ou un proche de son choix. Par exemple, alors que, l'amorçage de l'indépendance ou de l'interdépendance ne semble pas influencer la magnitude de l'activité du circuit de la récompense (mesurée au niveau du striatum ventral bilatéral) lorsque le participant est lui-même le destinataire du gain, une activité plus élevée de ce circuit est observée chez ceux amorcés par l'interdépendance (vs. indépendance) lorsque le gain est à destination d'un proche (Varnum et al., 2014). Ce pattern de résultat est également observable en ce qui concerne l'activité cérébrale en réponse à une perte plutôt qu'un gain. En effet, dans la condition où le destinataire est un proche, l'amorçage de l'interdépendance (vs. indépendance) conduit à une magnitude plus élevée du potentiel évoqué associé au traitement de l'information de perte (mesurée au niveau du cortex fronto-médian aux alentours de 250 millisecondes) (Zhu et al., 2018 ; Zhu et al., 2020). L'influence

des représentations de soi en tant que cadre d'interprétation de l'environnement semble s'exercer également hors du champ de la conscience. Les individus amorcés par l'interdépendance produisent davantage de comportements d'imitation motrice automatique au cours d'une interaction en dyade comparativement à ceux qui ont été amorcés par l'indépendance (van Baaren et al., 2003), comportement associé à une forte intégration soi-autrui diagnostique de l'interdépendance. En effet, la conscience d'être imité par quelqu'un lors d'une interaction en dyade augmente la saillance de représentations de soi interdépendantes mesurées (Ashton-James et al., 2007). Cette tendance est soutenue par l'étude de la magnitude de la résonance motrice au sein des aires cérébrales motrices en réponse à l'exposition à des mouvements réalisés par un tiers. Une amorce d'interdépendance conduit à une plus grande activation des aires motrices (i.e., potentiels évoqués moteurs) durant le visionnage d'une vidéo présentant une action relativement simple d'une main (e.g., pression exercée sur une balle en caoutchouc) comparativement à une amorce d'indépendance (Obhi et al., 2011). Autrement dit, la saillance de représentations de soi interdépendantes augmente la résonance motrice à travers l'activation de systèmes « miroirs », impliqués dans la compréhension des états corporels et émotionnels exprimés par autrui (Keysers & Gazzola, 2009 ; Rizzolatti & Craighero, 2004) nécessaire à l'émergence du sentiment d'empathie (Iacoboni, 2009). La résonance motrice traduit l'intégration d'une relation entre soi et autrui au niveau psychologique et corporelle qui précède les tendances comportementales. Prises ensemble, ces études soutiennent le rôle des représentations de soi in(ter)dépendantes, de leur accessibilité, dans la magnitude de l'importance accordée à la relation soi-contexte (ou soi-autrui) dans le traitement des informations sociales comme suggéré dans le modèle à travers le mécanisme d'application sémantique.

Le modèle de ISPS suppose que la saillance des représentations de soi indépendantes active, via le contrôle exécutif, une inhibition cognitive en mémoire de travail plus efficace des concepts non-utiles à la tâche en cours. Une plus forte inhibition cognitive implique un traitement moins profond des informations contextuelles lorsque celles-ci sont jugées non-

nécessaires à la bonne réalisation de la tâche afin d'augmenter la focalisation sur les informations pertinentes. Springer et Hannover (2003, cité par Hannover et al., 2005) ont testé cette hypothèse à travers l'étude de l'effet d'amorçage négatif (Tipper, 1985) à travers une procédure dans laquelle la même information contextuelle non-pertinente à l'essai n devient une information cible à l'essai $n+1$. Un effet d'amorçage négatif élevé, c'est-à-dire un temps de réponse élevé pour l'information cible à l'essai $n+1$, suggère que l'information a été faiblement inhibée au cours de l'essai n . Les auteurs ont utilisé une tâche de type Stroop (Stroop, 1935), c'est-à-dire une tâche au sein de laquelle il est nécessaire d'inhiber la réponse dominante qui entre en conflit avec la réponse correcte. Au sein de cette tâche, les participants avaient pour consigne d'indiquer le plus rapidement possible si un mot présenté à l'écran se situait au-dessus ou en dessous d'une ligne horizontale de référence. Les mots présentés variaient en fonction de leur teneur sémantique : certains mots étaient sémantiquement neutres alors que d'autres faisaient référence à une position spatiale sur l'axe vertical (e.g., « profond », « sommet »). Ainsi, les couples d'essais pertinents pour mesurer l'effet d'amorçage négatif consistaient en un essai n dont la caractéristique sémantique du mot et sa position spatiale étaient incongruentes (e.g., « sommet » présenté sous la ligne de référence) et un essai $n+1$ où un mot neutre (i.e., sans référence spatiale) était placé en fonction de la caractéristique sémantique spatiale du mot de l'essai n . Autrement dit, si le mot « sommet » est présenté sous la ligne de référence à l'essai n , le mot neutre sera présenté au-dessus de la ligne de référence à l'essai $n+1$. Dans cette configuration, les individus amorcés par l'indépendance montrent un effet d'amorçage négatif (i.e., allongement du temps de réaction sur l'essai n) plus élevé que ceux amorcés par l'interdépendance³⁴, suggérant la mise en place d'un contrôle de l'inhibition plus efficace. La plus grande efficacité du contrôle de l'inhibition consécutive à la saillance de représentations de soi indépendantes a été répliqué à travers

³⁴ L'absence d'effet du type d'amorçage sur le taux de précision permet d'écartier une interprétation en terme de compromis vitesse-précision.

d'autres paradigmes expérimentaux (e.g., Stroop couleur), d'autres modalités de présentation (e.g., auditive) et au sein de différentes cultures (Oyserman et al., 2009).

La littérature sur les conséquences cognitives de l'amorçage des représentations de soi s'est largement focalisée sur leur influence sur les processus d'attention visuelle, dans le but notamment de répliquer les résultats obtenus au sein des études interculturelles afin de souligner le rôle causal des représentations de soi dans les différences interculturelles. Notamment, l'amorçage des représentations de soi semble influencer le degré de cécité au changement de manière congruente aux différences interculturelles obtenues par Masuda et Nisbett (2006). Les individus amorcés par l'indépendance montrent, comme les participants nord-américains des études de Masuda et collaborateurs (2006), une plus grande rapidité dans la détection de changements localisés au premier plan par rapport à ceux localisés en arrière-plan. Même si cette différence est également observée chez les individus amorcés par l'interdépendance, elle est réduite de moitié (Choi et al., 2016). Les représentations de soi semblent également influencer le degré d'attention portée au contexte et la direction de l'attention vers les relations entretenues entre les stimuli qui composent l'environnement visuel. En effet, après une exposition longue (90 secondes) à une matrice composée de d'objets disposés pseudo-aléatoirement, les individus amorcés par l'interdépendance sont meilleurs à la fois dans le nombre d'objets rappelés ainsi que dans le rappel de leur localisation comparativement à ceux amorcés par l'indépendance³⁵ (Kühnen & Oyserman, 2002). Les représentations de soi semblent être également le facteur causal des différences interculturelles observées dans le traitement local-global d'informations visuelles. En effet, sur une tâche de type Navon (Navon, 1977), alors que les individus amorcés par l'indépendance montrent une préférence de traitement local, ceux amorcés par l'interdépendance montrent à

³⁵ Ces résultats ont été répliqués en Asie du sud-est (Oyserman et al., 2009) et plus récemment en Amérique du nord avec une taille d'échantillon plus conformes aux standards actuels (Grossmann & Jowhari, 2018).

l'inverse une préférence de traitement global (Kühnen & Oyserman, 2002 ; Lin & Han, 2009). Ce résultat est d'autant plus convaincant à la fois parce qu'il prolonge ceux de McKone et collaborateurs (2010) qui révélaient seulement un biais de préférence global chez les participants d'Asie du sud-est et parce qu'il émerge également à travers une procédure intra-sujets au sein de laquelle les participants étaient amorcés par l'indépendance et par l'interdépendance. De plus, les données recueillies en EEG soutiennent les données comportementales. L'augmentation du potentiel évoqué P100 recueilli en EEG au niveau du cortex extrastrié (aires motrices), diagnostique du contrôle attentionnel, lors du traitement local (vs. global) après une amorce indépendante et lors du traitement global (vs. local) après une amorce interdépendante (Lin, Lin, & Han, 2008) soutient l'hypothèse de la modulation du contrôle attentionnel par les représentations de soi actives. Ces résultats convergent avec ceux de Hedden et collaborateurs (2008) de Goh et collaborateurs (2013) et de Lidell et collaborateurs (2015) qui montrent un engagement du contrôle attentionnel (via la P300 mesurée dans le réseau fronto-pariétal) plus élevé lorsque les contraintes de tâche rendent délétère pour la performance le déploiement du style attentionnel par défaut culturellement situé. Les résultats obtenus par Lin et Han (2009) sur une tâche de Flanqueurs (Eriksen & Eriksen, 1974) assoient un peu plus l'hypothèse du déclenchement d'une attention diffuse par les représentations de soi interdépendantes et d'une attention focalisée par les représentations de soi indépendantes. Au sein de cette tâche, le participant est exposé à une suite d'essais au sein desquels il doit identifier, le plus rapidement possible, la cible située au centre de la série de stimuli. Des flanqueurs, stimuli placés de part et d'autre de la cible, peuvent jouer le rôle de distracteurs ou de facilitateurs en fonction de relation à la cible. Lorsque les flanqueurs sont identiques à la cible (condition « congruence », cf. Figure 19), l'identification de la cible est facilitée car ils activent la même réponse motrice. Toutefois, lorsqu'ils sont différents (condition « incongruence », cf. Figure 19) alors leur saillance ralentit l'identification de la cible du fait du conflit de réponse engendré. Une attention focalisée permet un traitement plus efficace de la cible au détriment des flanqueurs, entraînant une moindre

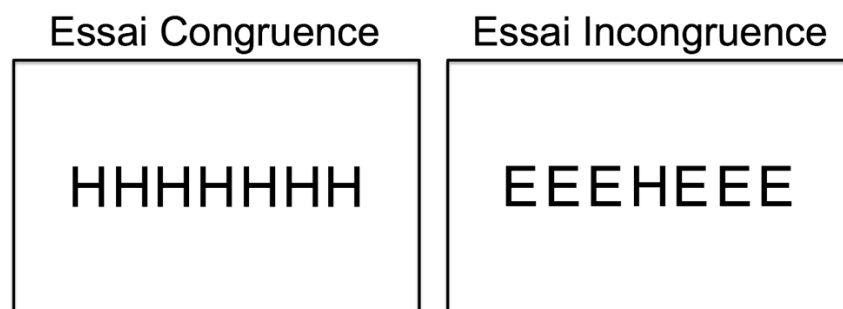
distractibilité de ces derniers sur la performance lorsqu'ils sont distracteurs. Au contraire, une attention diffuse permet un traitement relativement équivalent de la cible et des flanqueurs, ralentissant l'identification de la cible lorsqu'ils sont distracteurs. Les résultats de Lin et Han (2009), obtenus à travers une manipulation des modèles de soi réalisée en intra-sujets, suggèrent que la saillance de représentations de soi interdépendantes ralentit significativement l'identification de la cible comparativement à la saillance de représentations de soi indépendantes.

Les résultats obtenus dans le cadre du test du modèle ISPS offrent un soutien convaincant à l'approche socioculturelle en caractérisant les processus à l'œuvre dans l'émergence de différences interculturelles en terme de style cognitif, notamment attentionnel. Notamment, la procédure de manipulation temporaire des représentations de soi in(ter)dépendantes, jusqu'alors seulement supposées comme médiatrices des effets des pratiques de socialisation culturellement situées sur les styles cognitifs, permet d'asseoir leur rôle causal dans les différences interculturelles observées dans la littérature. La transposition de l'analyse socioculturelle aux contextes de classe sociale permet de dresser l'hypothèse de différences de tendances de traitement cognitif de bas niveau en fonction de l'origine sociale des individus. En effet, les pratiques de socialisation des contextes de classe favorisée, qui promeuvent et récompensent l'indépendance, fourniraient à l'individu une matrice d'interprétation de l'environnement où le soi est considéré au centre de l'expérience et où le contexte n'a que peu d'influence sur les décisions et comportements réalisés. Ce cadre d'interprétation a pour conséquence le stockage en mémoire de représentations de soi, émergeant de l'expérience des contextes sociaux du quotidien, dont le contenu est relativement dénué d'éléments contextuels. L'accumulation de représentations de soi en majorité indépendantes a pour conséquence leur plus grande accessibilité comparativement aux représentations de soi interdépendantes. Ce biais en faveur des représentations de soi indépendantes aura pour conséquence l'émergence d'un style cognitif (notamment attentionnel) analytique déployé par défaut. Au contraire, les pratiques de socialisation des

contextes de classe populaire, qui promeuvent et récompensent l'interdépendance fourniraient à l'individu une matrice d'interprétation de l'environnement où ses propres pensées et actions sont en partie le produit de l'environnement ainsi que des individus qui le compose. Ce cadre d'interprétation a pour conséquence un stockage en mémoire de représentations de soi, émergeant de l'expérience des contextes sociaux du quotidien, qui intègrent des informations du contexte (i.e., environnement, individus, normes). L'accumulation de représentations de soi en majorité interdépendantes a pour conséquence leur plus grande accessibilité comparativement aux représentations de soi indépendantes. Ce biais en faveur des représentations de soi indépendantes aura pour conséquence l'émergence d'un style cognitif (et notamment attentionnel) holistique déployé par défaut.

Figure 19

Exemple d'Essais de la Tâche des Flanqueurs



Classe sociale et styles cognitifs

Des différences d'orientation sociale aux différences de traitement cognitif de l'environnement

Si l'approche socioculturelle s'applique aux contextes de classe sociale, alors nous devrions observer des différences comportementales associées à la classe sociale qui traduisent l'émergence d'un style cognitif par défaut et donc de la mise en œuvre des mécanismes d'application sémantique et procédural. Malgré la récence de la littérature relative

à la classe sociale en tant qu'objet d'intérêt, les littératures en psychologie sociale et neurosciences sociales offrent des résultats empiriques interprétables à travers le modèle ISPS.

Une partie de ces résultats renseigne notamment sur l'influence de la classe sociale sur le degré d'orientation sociale et dans le traitement d'informations contextuelles émergeant du mécanisme d'application sémantique. Tout d'abord, les résultats de l'étude 1 présentée dans ce manuscrit peuvent être interprétés à la lumière de l'activation du mécanisme d'application sémantique via la saillance des représentations de soi amorcés par l'interprétation qu'ont les individus des situations de choix relativement à leur classe sociale. La perception du choix comme accès à la similarité à autrui ou à la distinction vis-à-vis d'autrui, conditionnée par l'expérience de classe sociale, ferait émerger des représentations de soi ainsi que des motivations qui lui serait congruents, ayant pour conséquence d'influencer le comportement de choix. Les résultats relatifs à la plus grande sensibilité des individus de classe populaire à l'influence des choix réalisés par autrui dans la réalisation de leurs propres choix (Na et al., 2016), présentés au chapitre 2, soutiennent également ce mécanisme. En effet, les auteurs ont répliqué ce résultat en manipulant temporairement les représentations de soi des individus indépendamment de leur classe sociale : les individus amorcés par l'interdépendance réalisaient davantage de choix en accord avec ceux de la majorité que ceux amorcés par l'indépendance. D'autres données empiriques obtenues au travers de mesures comportementales, neurologiques et physiologiques renseignent sur la chronicité des représentations de soi in(ter)dépendantes forgées par l'expérience de classe sociale et soutiennent le concours du mécanisme d'application sémantique dans l'engagement de jugements et comportements. Par exemple, les individus de classe populaire sont moins susceptibles à l'erreur fondamentale d'attribution que leurs homologues de classe favorisée³⁶ (Bullock & Waugh, 2005 ; Grossmann & Varnum, 2011 ; Kraus et al., 2009), répliquant les

³⁶ À noter toutefois que Bowman et collaborateurs (2009) montrent l'effet inverse, c'est-à-dire une plus grande susceptibilité à l'erreur fondamentale d'attribution chez les individus de classe populaire.

différences obtenues à travers la manipulation de la saillance des représentations de soi (Kühnen et al., 2013). La plus grande tendance des individus de classe populaire à traiter les indices du contexte, sous-tendue par leur saillance « par défaut » de représentations de soi interdépendantes, s'observe également dans le traitement d'indices nécessaires à l'interdépendance. Comparativement aux individus de classe favorisée, ceux de classe populaire sont plus précis dans l'identification d'états émotionnels exprimés par un tiers et obtiennent de meilleures performances dans des tâches dont le succès nécessite la prise de perspective d'un coéquipier (Dietze & Knowles, 2021 ; Kraus et al., 2010), traduisant de meilleures capacités empathiques. La moindre précision empathique des individus de classe favorisée est cohérente avec leur tendance à être plus narcissiques et avoir le sentiment d'être « en droit » (Piff, 2014). La supériorité empathique des individus de classe populaire s'observe également à travers différents indicateurs plus implicites. Notamment, en réponse à un visage exprimant de la souffrance, les individus de classe populaire expérimentent une plus grande décélération du rythme cardiaque – associée à une plus grande attention allouée au traitement l'environnement – ainsi qu'une plus grande activité du système miroir moteur, mesuré par exemple à travers le potentiel évoqué P200 au niveau du cortex fronto-temporal (Stellar et al., 2012 ; Varnum et al., 2015). Cette même différence dans l'activité du système miroir moteur s'observe durant l'exposition de vidéos d'actions motrices réalisées par autrui : répliquant les différences observées par Obhi et collaborateurs (2011) obtenus par l'amorçage de modèles de soi, Varnum et collaborateurs (2016) montrent que les individus de classe populaire ont une plus forte activation du système de neurones miroirs des aires cérébrales motrices que leurs homologues de classe favorisée lorsqu'ils sont exposés à des courtes vidéos de mains humaines qui s'ouvrent ou se ferment. Cette différence se traduit également au niveau comportemental, comme l'atteste la plus grande sensibilité des individus de classe populaire à l'imitation automatique et non contrôlé de mouvements moteurs (Farwaha & Obhi, 2020), répliquant également les données obtenues par amorçage des représentations de soi in(ter)dépendantes (van Baaren et al., 2003).

Les résultats empiriques relatifs à l'influence de la classe sociale sur le mécanisme d'application procédural sont relativement rares mais sont toutefois cohérents avec ceux observés au sein de la littérature interculturelle et à travers les procédures d'amorçage des représentations de soi. Par exemple, Na et Chan (2016) ont testé l'hypothèse selon laquelle, au même titre que les individus amorcés par l'indépendance engagent des processus d'inhibition plus efficaces que ceux amorcés par l'interdépendance (Springer & Hannover, 2003 cité par Hannover et al., 2005), les individus de classe favorisés devraient être meilleurs que leurs homologues de classe populaire sur une tâche qui nécessite la mise en place de processus d'inhibition efficaces. Au sein d'une tâche de « go-no-go » (e.g., Avila & Parcet, 2001) les participants avaient pour consigne d'identifier le plus rapidement possible la direction d'une flèche qui apparaissait au milieu de l'écran (i.e., « essais go ») et ne pas répondre lorsqu'un signal sonore accompagnait l'apparition de la flèche (i.e., essais « no-go »). Un indice d'inhibition était calculé en prenant en compte le temps de réaction médian aux essais « go » et le taux d'erreurs aux essais « no-go ». Répliquant conceptuellement les résultats de Springer et Hannover (2003), les individus qui rapportaient un statut social subjectif élevé montraient une meilleure performance à la tâche « go-no-go » que leurs homologues qui rapportaient un statut social subjectif faible, diagnostique de processus d'inhibition plus efficaces. Ce résultat suggère que la classe sociale (perçue) a une influence sur le déploiement de processus cognitifs de bas niveau. Si les différences en terme de représentations de soi majoritaires médiatisent les effets de la classe sociale sur les tendances comportementales et cognitives, alors la classe sociale devrait également influencer le déploiement de l'attention visuelle au même titre que la culture. Dietze et Knowles (2016) ont testé l'hypothèse selon laquelle, du fait de leur plus forte interdépendance, les individus de classe populaire ont une plus grande tendance à orienter leur attention visuelle vers des stimuli de nature sociale (i.e., des individus humains). Les données oculométriques acquises à travers le dispositif de Google Glass suggèrent que lorsqu'ils se baladent dans la rue ou sont exposés à des scènes visuels statiques de grandes villes, les individus de classe favorisée prêtent

moins attention aux autres individus que ceux de classe populaire. Ces résultats préliminaires récoltés en milieu naturel sont soutenus par ceux obtenus à travers une tâche de détection de changement. Dietze et Knwoles (2016) ont manipulé la caractéristique sociale du stimulus modifié au sein des essais. Au sein de chaque essai, les six stimuli (agencés en cercle) comprenaient un visage humain et de cinq objets inanimés. Entre la première et la seconde diapositive, l'un des stimuli était remplacé par un stimulus de la même catégorie (e.g., une tasse à café avec une anse remplacée par une tasse à café sans anse, un visage humain par un autre visage humain du même sexe). Alors qu'il n'y avait pas de différences de classe sociale sur la rapidité de la détection de changements d'objets inanimés, les participants de classe populaire détectaient plus rapidement que leurs homologues de classe favorisée les changements pour les stimuli de visages humains. Autrement dit, l'orientation sociale des individus de classe populaire leur confère un avantage dans le traitement attentionnel des stimuli sociaux sous-tendu par une plus grande sélectivité attentionnelle vers leur traitement.

Au-delà du biais dans le traitement attentionnel de stimuli sociaux, la classe sociale influence-t-elle le style attentionnel par défaut engagé dans le traitement de stimuli non-sociaux ? L'analyse socioculturelle, dont les implications sont soutenues par résultats des études interculturelles et celles impliquant la manipulation des représentations de soi, permet de dresser une hypothèse. Appliquée à l'analyse des conséquences psychologique de l'expérience de contextes socioculturels de classe sociale, nous pouvons faire l'hypothèse que l'acquisition d'une majorité de représentations de soi indépendantes à travers l'expérience de la socialisation de classe favorisée se traduit par l'application par défaut d'un style attentionnel analytique. Au contraire, l'acquisition d'une majorité de représentations de soi interdépendantes à travers l'expérience de la socialisation de classe populaire devrait se traduire par l'application par défaut d'un style attentionnel holistique. Nous avons choisi d'examiner cette hypothèse à travers une tâche permettant de mesurer le degré de dépendance au champ visuel, c'est-à-dire la magnitude dans laquelle les indices du contexte influencent le traitement visuo-spatial.

Le cas de la dépendance à l'égard du champ visuel

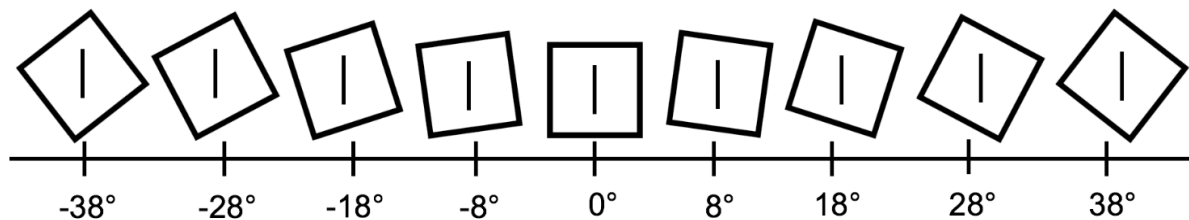
La dépendance à l'égard du champ visuel fait référence à la capacité à appréhender visuellement des stimuli perceptifs distinctement du contexte de présentation dans lequel ils sont présentés / imbriqués (Witkin et collaborateurs, 1962). Ainsi, sont qualifiés de dépendants à l'égard du champ visuel les individus qui ont tendance à allouer davantage leur attention au traitement du lien que les éléments pertinents entretiennent avec leur contexte de présentation. Sont qualifiés d'indépendants à l'égard du champ visuel ceux qui ont davantage tendance à déployer leur attention au traitement atomisé des différents éléments qui constituent une scène visuelle, impliquant une (relative) négligence des liens qu'ils entretiennent entre eux ainsi qu'avec leur contexte de présentation. L'étude des différences interculturelles dans les styles cognitifs analytiques et holistiques est en partie issue de la littérature sur la dépendance à l'égard du champ. Le degré de dépendance à l'égard du champ visuel a surtout été mesuré à travers le test du cadre et de la barre³⁷ (*Rod-and-Frame Test* ou RFT ; Oltman, 1968 ; Witkin & Asch, 1948). Cette tâche consiste à replacer une barre, initialement inclinée, à la verticale gravitaire et ce indépendamment de l'orientation du cadre qui l'entoure (cf. Figure 20). Les différences interindividuelles sur cette tâche sont observables surtout lorsque le cadre est incliné aux alentours de 18 à 20 degrés par rapport à la position où son degré d'inclinaison est à la verticale gravitaire (Bringoux et al., 2009 ; Oltman, 1968). Dans cette configuration, les individus dépendants au champ visuel montrent des erreurs d'ajustement de la barre par rapport à la verticale gravitaire plus larges que ceux indépendants du champ visuel. Ainsi, une plus forte déviation de la barre par rapport à la verticale gravitaire, synonyme de dépendance à l'égard du champ, serait la conséquence d'une attention visuelle plus diffuse qui intégrerait notamment la relation entre la barre et le cadre qui l'entoure. Les résultats récents issus de cette littérature montrent que la performance à ce type de tâche

³⁷ Nous utiliserons la terminologie RFT pour désigner cette tâche dans un souci de facilitation de la lecture.

corrèle positivement avec d'autres tâches mesurant le focus attentionnel telles que le test des symboles-chiffres issu de l'échelle de Wechsler (Guisande et al., 2007).

Figure 20

Configurations du cadre au Sein de la Tâche de RFT (e.g., Isabelleu et al., 1997 ; Bringoux et al., 2009)



Note. La photographie de gauche représente le dispositif portable de RFT qui a été utilisée pour les études présentées dans ce chapitre afin de mesurer le degré de dépendance à l'égard du champ visuel. La photographie de droite représente la vue à la première personne du participant lorsqu'il réalise un essai. La figure sous les photographies représente l'ensemble des conditions expérimentales d'orientation du cadre auxquelles sont soumis les participants (la barre est représentée à la verticale, correspondant à la bonne réponse que le participant doit fournir).

Les résultats issus de ce champ de recherche prolifique ont mené Witkin et ses collaborateurs (Witkin et al., 1979) à redéfinir le théorie de la dépendance à l'égard du champ en une théorie plus générale de la différenciation. Ainsi, le construit de dépendance à l'égard du champ a alors été reconceptualisé en un « fonctionnement autonome » général de différenciation qui s'exprimerait à la fois dans la sphère visuo-spatiale mais également physiologique et sociale. Dans leur revue de littérature, Witkin et Goodenough (1977) concluent que les individus qui expriment des tendances attentionnelles diagnostiques de la dépendance à l'égard champ visuel montrent également une plus grande orientation sociale. Ils auraient notamment davantage tendance à porter leur attention vers les signaux sociaux (e.g., visages) et seraient davantage sensibles à l'influence sociale (i.e., à considérer autrui comme source d'information principale dans une situation ambiguë de prise de décision ; Huteau, 1975). Au contraire, ceux qui expriment des tendances attentionnelles diagnostiques de l'indépendance à l'égard champ visuel montrent une orientation sociale plus faible. Ces individus préféreraient une certaine distance physique et psychologique avec autrui, porteraient moins d'attention envers les signaux sociaux et privilégieraient les sources d'informations internes (e.g., sensations physiologiques comme celles qui sont sous-jacentes à l'instinct) dans une situation de prise de décision. Dès les années 1970, Witkin et collaborateurs (1979) font l'hypothèse du rôle causal de la conception du soi dans l'émergence de ces tendances. Les individus fortement dépendants à l'égard du champ auraient tendance à avoir une frontière « soi – non-soi » relativement perméable, se traduisant notamment par des frontières plus floues entre leurs attributs, ressentis, besoins et ceux d'autrui. À l'opposé du continuum, les individus indépendants du champ, du fait de leur tendance à porter moins d'attention au contexte, basent davantage leur définition de soi sur des cadres de références internes. Cette plus forte ségrégation entre le soi et l'environnement chez ces individus aurait pour conséquence une frontière plus nette, plus claire entre leurs propres attributs, ressentis et besoins comparativement à ceux d'autrui. Ces conceptions différenciées du soi, ainsi que les conséquences attentionnelles auxquelles elles sont associées sont congruentes avec la

proposition théorique de l'analyse socioculturelle (Fiske et al., 1998 ; Markus & Kitayama, 1991). Ainsi, la mesure de la magnitude de dépendance au champ visuel semblerait être commode à au test de différences dans la diffusion de l'attention visuelle en fonction de la classe sociale.

Dans leur revue de littérature sur le lien entre culture et dépendance au champ, Witkin (1979) et Witkin et Berry (1975) rapportent de nombreux résultats qui révèlent le rôle des pratiques de socialisation en vigueur dans le cercle familial sur la magnitude de dépendance au champ visuel. Ces études suggèrent que les rappels chroniques de la nécessité de prendre en compte ce qui émane de l'environnement (e.g., les attentes et besoins d'autrui, les normes et les règles en vigueur) estomperaient les frontières entre le soi et autrui au niveau cognitif (i.e., les construits de soi) et seraient associées à des tendances cognitives et interpersonnelles diagnostiques d'une plus forte dépendance à l'égard du champ. Au contraire, un profil interpersonnel et attentionnel qui traduit une plus faible dépendance à l'égard du champ est associé à des pratiques éducatives qui favorisent et encouragent l'initiative, l'autonomie ainsi qu'à une plus grande indépendance aux autres. Ces pratiques de socialisation renforceraient la frontière au niveau cognitif entre le soi et le monde extérieur, à l'origine des tendances cognitives et interpersonnelles associées à l'indépendance à l'égard du champ. Ces relations ont été observées au sein de nombreuses études interculturelles en considérant les normes et valeurs partagées au sein des différents contextes culturels investigués. Plus précisément, les membres des sociétés collectivistes tendent à exprimer des tendances cognitives et interpersonnelles relatives à la dépendance à l'égard du champ comparativement à ceux des sociétés individualistes qui tendent à exprimer des tendances relatives à l'indépendance à l'égard du champ (Ji et al., 2000 ; Kühnen et al., 2001 ; Peng, Hu, & Guo, 2018). Quelques auteurs se sont intéressés au rôle de la classe sociale, en tant que contexte de socialisation, sur la magnitude de la dépendance à l'égard du champ visuel. Les études réalisées chez des adultes (Okonji, 1969 ; MacEachron & Gruenfeld, 1978 ; Gruenfeld & MacEachron, 1975a, 1975b) et des enfants (Alevriadou et al., 2004 ; Bigelow, 1971 ;

Cecchini & Pizzamiglio, 1975 ; Forns-Santacana et al., 1993 ; Globerson, 1983) concluent que les individus de classe populaire expriment des tendances attentionnelles plus proches de la dépendance à l'égard du champ que ceux de classe favorisée. Toutefois, la multiplicité des indicateurs de classe sociale utilisés (e.g., niveau de diplôme, revenus économiques, profession, prestige de l'école), les analyses statistiques parfois questionnables ainsi que les tailles d'échantillon très insatisfaisantes ne permettent pas d'y accorder suffisamment de crédit au regard des standards méthodologiques et statistiques actuellement en vigueur.

L'objectif poursuivi au sein des études expérimentales qui composent ce chapitre est multiple. En premier lieu, *elles visent à tester l'hypothèse selon laquelle les individus de classe populaire sont davantage dépendants à l'égard du champ visuel que leurs homologues de classe favorisée. Autrement dit, nous nous attendons à ce que les individus de classe populaire déploient une attention visuelle davantage diffuse que ceux de classe favorisée qui devraient déployer une attention visuelle davantage focalisée.* Si tel est le cas, nos résultats permettraient de soutenir l'influence de la socialisation de classe sociale sur le développement de styles attentionnels qui émergent par défaut. Afin d'étayer l'hypothèse du rôle causal des représentations de soi dans les tendances cognitives différenciées associées l'influence de la classe sociale, nous avons également tenté de manipuler temporairement la saillance des représentations de soi in(ter)dépendantes dans l'objectif d'y répliquer les effets relatifs à l'influence de la classe sociale sur le degré de dépendance à l'égard du champ. Ainsi, *nous nous attendons à ce que les individus amorcés par l'interdépendance aient une performance synonyme d'une plus grande dépendance à l'égard du champ visuel que ceux de classe favorisée.* Enfin, *le dernier objectif est d'écarter l'hypothèse alternative selon laquelle le sentiment de menace, potentiellement élicité par le caractère évaluatif du dispositif de mesure, expliquerait les différences de classe sociale observées sur la dépendance à l'égard du champ visuel.* En effet, le sentiment de menace, auquel les individus de classe populaire seraient plus sensibles (e.g., Muscatell et al., 2012), a tendance à engendrer une diffusion l'attention visuelle vers les éléments périphériques d'une scène visuelle (e.g., Shapiro & Lim, 1989). Afin de tester

cette hypothèse, nous avons utilisé une manipulation du niveau de menace induit par la tâche en informant le participant sur sa forte (vs. faible) diagnosticité des capacités intellectuelles.

Étude 4 : Classe sociale, dépendance à l'égard du champ visuel et sensibilité à l'influence sociale

L'objectif principal de l'étude 4 est de *mettre en évidence la plus grande dépendance à l'égard du champ des individus de classe populaire comparativement à leurs homologues de classe favorisée, traduisant un déploiement attentionnel plus diffus et un traitement plus élevé de la relation qu'entretient la cible du jugement avec son contexte*. Nous avons utilisé une version portative de l'appareil utilisé afin de réaliser la tâche de RFT (Oltman, 1968) permettant de mesurer le degré de dépendance à l'égard du champ visuel. Les participants réalisaient également une tâche permettant de mesurer la sensibilité à l'influence sociale ayant déjà permis de montrer une plus grande sensibilité chez les individus de classe populaire (Na et al., 2016). Au-delà de la tentative de réplique de l'effet de la classe sociale sur la sensibilité à l'influence sociale, l'objectif visé est le test de l'hypothèse selon laquelle les performances à ces deux tâches corrèlent positivement. Autrement dit, *une performance diagnostique d'une plus grande dépendance à l'égard du champ visuel sur la tâche de RFT devrait être associée à une plus grande sensibilité à l'influence sociale sur l'autre tâche*.

Méthode

Participants

Afin de déterminer notre taille d'échantillon, nous nous sommes basés sur celui de Ji et collaborateurs (2000) qui ont contrasté 42 participants d'Asie du sud-est et 56 participants nord-américains sur la tâche de RFT. La difficulté à recruter des participants de psychologie de classe favorisée à travers le processus de crédit court nous a amené à un échantillon de 212 participants ($M_{\text{âge}} = 18.79$ ans, $ET_{\text{âge}} = 1.30$). Parmi les 212, 6 ont été écartés pour

mauvaise compréhension des consignes sur la tâche de RFT et 1 pour absence de report du niveau de diplôme des parents laissant un échantillon final de 206 participants. Nous avons séparé notre échantillon en trois groupes de classe sociale sur la base du niveau de diplôme le plus élevé de leurs parents. Les participants dont les parents avaient au maximum le baccalauréat étaient catégorisés en classe populaire ($n = 98, 77\%$). Ceux dont au moins l'un des parents avait le niveau maîtrise ou au-delà étaient catégorisés en classe favorisée ($n = 49, 30\%$). Ceux qui n'entraient pas dans ces deux catégories étaient catégorisés en classe intermédiaire ($n = 59, 47\%$). La tâche étant de nature visuelle, l'expérimentateur s'assurait que les participants avaient tous une vision normale ou corrigée.

Matériel et procédure

Les participants étaient accueillis dans un box expérimental dans lequel se trouvaient deux tables, une sur laquelle reposait le dispositif permettant de réaliser la tâche de RFT, l'autre sur laquelle était posé un ordinateur portable permettant de réaliser la tâche d'influence sociale. L'ordre de passation des deux tâches était contrebalancé. Les tâches étaient présentées comme faisant partie de deux programmes de recherche différents.

Tâche de RFT. Le dispositif portatif permettant de réaliser la tâche de RFT est composé d'un pavé droit semi-opaque de 57 centimètres de long et 31 centimètres de large inclinable sur l'axe horizontal au bout duquel sont visibles une barre entourée des arêtes du pavé droit. Les plaques semi-opaques qui composent le pavé permettent à une lumière tamisée de passer à travers afin d'éclairer le contenu du pavé. Le pavé et la barre peuvent être inclinés indépendamment l'un de l'autre (cf. Figure 20). Les participants étaient installés en position assise du côté de l'appareil où se trouvent trois appuis permettant de régler la position de la tête afin qu'elle reste constante sur l'ensemble des essais. Ils avaient pour consigne de régler les appuis en hauteur et en largeur pour faire en sorte que leurs yeux soient au même niveau que le centre de la barre au fond du pavé. Une fois les appuis réglés, les participants avaient

pour consigne de tendre les jambes et de reposer les pieds sur leurs talons sur toute la durée de la tâche, permettant de réduire le poids des informations intéroceptives associées à la perception de la verticale gravitaire qui influencent la performance (Bringoux et al., 2009 ; Isableu et al., 1997 ; Oltman, 1968). Avant de démarrer la tâche, l'expérimentateur donnait les consignes aux participants, en mettant l'accent sur le fait qu'ils avaient pour objectif replacer la barre à la verticale « gravitaire » à l'aide d'une molette placée sur leur droite. L'expérimentateur illustre le concept de la verticale gravitaire à travers deux exemples, celui du « poteau planté de manière parfaitement perpendiculaire au sol » et celui du « pendule à l'arrêt après qu'il ait terminé sa course ». Une fois la notion assimilée par le participant, l'expérimentateur donnait les consignes sur le déroulé d'un essai. Avant de démarrer l'essai, l'embouchure permettant de placer la tête est recouverte par un rideau afin d'empêcher l'accès visuel à la barre et au cadre. À ce moment de l'essai, le participant a la tête hors des appuis-tête et les yeux fermés en attendant le signal de l'expérimentateur. Il était demandé aux participants de fermer les yeux afin de les empêcher de scruter l'environnement visuel et les formes verticales qui le composent. Une fois que l'expérimentateur a positionné le cadre et la barre aux configurations souhaitées, il donne un signal vocal au participant qui soulève le rideau, place sa tête entre les appuis-tête et manipule la molette placée à sa droite pour replacer la barre. Afin d'harmoniser le temps de chaque essai pour l'ensemble des participants, l'expérimentateur leur allouait jusqu'à environ 15 secondes par essai, leur préconisant de prendre leur temps s'ils étaient trop rapides ou d'accélérer s'ils étaient trop lents. Une fois le participant satisfait de la position de la barre, il donne un signal vocal à l'expérimentateur, retire la tête du dispositif, recouvre l'embouchure avec le rideau et ferme les yeux en attendant l'essai suivant. Pendant ce temps, l'expérimentateur reporte la performance du participant à l'essai et place le cadre et la barre dans une nouvelle configuration pour l'essai suivant. La tâche contient 22 essais dont l'orientation du cadre était calibrée en suivant une procédure standardisée (Isableu et al., 1997 ; Bringoux et al., 2009 ; Scotto Di Cesare et al., 2015), correspondant à 0°, 8°, 18°, 28°, 38°, -8°, -18°, -28° et -38°

autour de la verticale gravitaire (qui correspond à 0°). Les valeurs positives indiquent une inclinaison vers la droite et les valeurs négatives une inclinaison vers la gauche relativement à la verticale gravitaire du point de vue du participant. Le sens d'inclinaison de la barre était aléatoire pour chacun des essais et son degré d'inclinaison était situé de manière aléatoire entre 25 et 45° relativement à la verticale gravitaire.

Tâche d'influence sociale. Nous avons utilisé le script E-Prime (E-prime, version 2.0, <http://www.pstnet.com/>) ainsi que le matériel expérimental partagé par les auteurs à l'origine de la tâche (Na et al., 2016). La tâche était présentée aux participants comme une enquête réalisée sur les préférences esthétiques vis-à-vis d'objets du quotidien. Elle se déroule en trois phases successives. Lors de la première phase de choix, les participants sont exposés à 60 essais au cours desquels deux images objets de la même catégorie (e.g., deux stylos, deux valises) sont présentées côte à côte sur l'écran d'ordinateur. Les deux objets ne sont différents que sur le style esthétique. Les participants ont pour consigne de sélectionner l'objet parmi les deux qu'ils préféreraient acheter s'ils en avaient la possibilité et les ressources. Pour chaque essai, après qu'un objet ait été sélectionné par le participant, un feedback visuel apparaît à l'écran informant le participant de la popularité de l'objet choisi au sein de notre échantillon de participants. Pour la moitié des essais (i.e., essais « choix populaire»), un carré de couleur verte entoure l'objet choisi et une phrase l'accompagne en dessous indiquant le pourcentage des participants précédents qui ont réalisés le même choix qu'eux. Pour les essais « populaires », le pourcentage varie aléatoirement entre 75% et 95%. Pour l'autre moitié des essais (i.e., essais « choix impopulaire »), un carré de couleur rouge entoure l'objet choisi et le pourcentage indiqué par la phrase varie entre 5% et 25%. Afin de renforcer la crédibilité de ce feedback, il était mentionné au participant au début de l'expérience que cette étude était réalisée auprès de milliers d'individus à travers le territoire français.

La seconde phase est une réplique quasi-exacte de la phase précédente, offrant la possibilité aux participants de conserver leur choix initial ou de le modifier en faveur de l'objet

précédemment rejeté. La seule différence entre les deux phases est l'absence de feedback dans la deuxième. Les participants sont informés que leurs nouveaux choix doivent être réalisés sur la base de leur ressenti au moment du choix, sans tenter de se rappeler de leur choix initial. Les résultats de cette phase constituent notre variable dépendante d'intérêt pour cette tâche dans le sens où ils permettent de comptabiliser le nombre de changements de choix opérés en fonction du statut nouvellement rejeté (i.e., « populaire » ou « impopulaire »). C'est cette phase qui nous permet de tester notre hypothèse selon laquelle les individus de classe populaire sont plus susceptibles de modifier leur choix initial dans le sens de celui de la majorité que ceux de classe favorisée.

La troisième et dernière phase consiste en une phase de reconnaissance des feedbacks. Les participants sont exposés à 97 paires d'objets successifs dont 60 déjà présentées lors des deux phases précédentes et 37 nouvelles paires. Pour chacune des paires d'objets, ils devaient identifier si c'était une paire déjà présentée ou une nouvelle paire jamais présentée. Pour les paires identifiées comme déjà présentées, ils doivent ensuite rappeler l'objet de la paire qui était le plus populaire.

Une fois les deux tâches réalisées, les participants remplissaient un questionnaire démographique dans lequel ils rapportaient notamment le niveau de diplôme le plus élevé de leur(s) parent(s) nous permettant de les catégoriser dans l'une des trois classes sociales considérées. Après la complétion du questionnaire, ils étaient débriefés sur les deux tâches. Aucun participant n'a émis de doutes concernant la crédibilité du nombre élevé de participants qui ont (supposément) répondu à la tâche d'influence sociale et aucun n'a pu verbaliser les hypothèses en jeu dans l'une ou l'autre des deux tâches.

Résultats

Tâche de RFT

Sur la base de la méthode de Nyborg et Isaken (Nyborg, 1974 ; Nyborg & Isaksen, 1974) nous avons calculé un « score RFT » pour chacune des conditions d'inclinaison du cadre à l'aide de la formule ci-dessous. Le terme « Erreur (R) » correspond à l'erreur d'ajustement signée lorsque le cadre est incliné à droite du point de vue du participant. Le terme « R » correspond au nombre d'essais réalisés avec le cadre incliné à droite du point de vue du participant. Le terme « Erreur T » correspond à l'erreur d'ajustement signée pour les deux inclinaisons du cadre. Enfin, le terme « T » correspond au nombre total d'essais pour une condition d'inclinaison. Le score RFT était ensuite transformé en valeur absolue (pour une méthodologie équivalente, voir Fiori et al., 2014 ; Haynes et al., 2018).

$$ScoreRFT = \sum \frac{Erreur(R)}{R} - \sum \frac{Erreur(T)}{T}$$

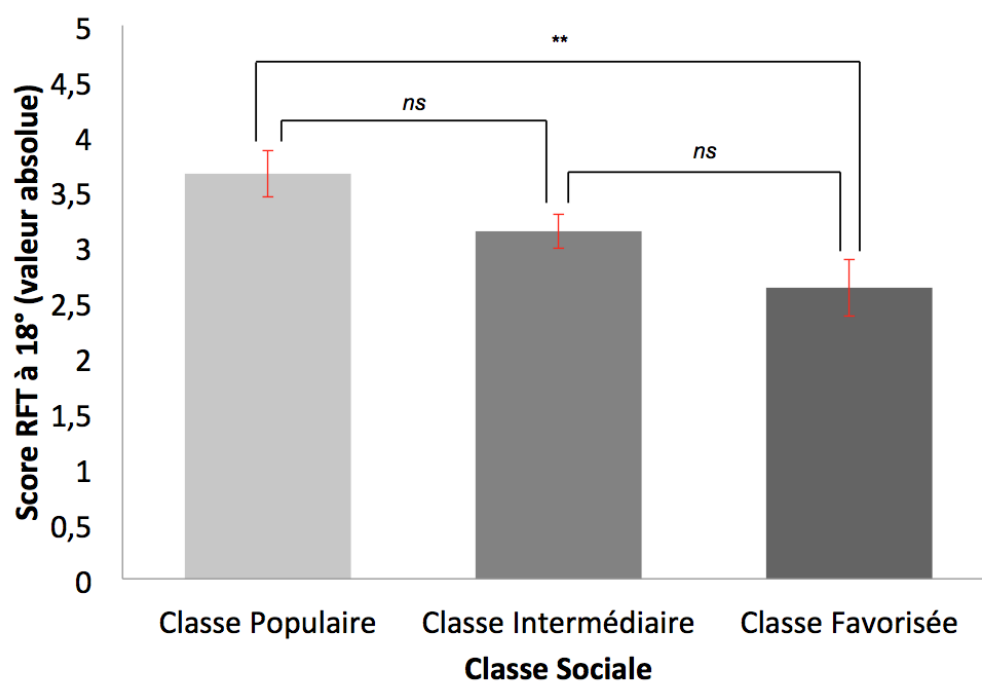
Les analyses ont été réalisées sur les essais au sein desquels le cadre était incliné à $\pm 18^\circ$ par rapport à la verticale gravitaire³⁸. En effet, la littérature indique que c'est dans cette configuration que les individus produisent des erreurs d'ajustement de plus grande amplitude et que les différences interindividuelles sont les plus élevées (Brenet & Luyat, 1995 cité par Luyat & Olhmann, 1997 ; Bringoux et al., 2009 ; Oltman, 1968). Autrement dit, c'est au sein de cette condition seulement que nous attendons des différences en fonction de la classe sociale. Le score RFT a été régressé sur la classe sociale codée avec des contrastes. Le modèle comportait ainsi le contraste d'intérêt (-0.5 pour la classe populaire ; 0 pour la classe intermédiaire ; +0.5 pour la classe favorisée), son contraste orthogonal testant la variance résiduelle (1/3 pour la classe favorisée et la classe populaire et -2/3 pour la classe

³⁸ Les analyses réalisées sur les conditions d'inclinaison restantes sont disponibles en annexe 3 (p. 336).

intermédiaire) ainsi que le sexe des participants³⁹. L'ajout du sexe en tant que facteur covarié est justifié par le fait que les femmes ont tendance à être plus interdépendantes que les hommes (Cross & Madson, 1997) et plus dépendantes à l'égard du champ visuel que les hommes sur la tâche de RFT (e.g., Ji et al., 2000 ; Voyer et al., 1995). Les données de trois participants dont les résidus studentisés excédaient la valeur seuil de 3 (i.e., 4.06, 4.66 et 6.43 ; McLelland, 2014) ont été écartées des analyses. Conformément aux hypothèses, l'analyse a révélé un effet significatif de notre contraste d'intérêt de classe sociale sur le score de RFT, $b = -1.033$, $ET = 0.352$, 95% IC [-1.726, -0.340], $t(198) = -2.939$, $p = .004$, $\eta_p^2 = .041$, 95% IC [.019, .154] (cf. Figure 21). Les comparaisons post-hoc avec correction de Bonferroni révèlent que les participants de classe populaire ont un score RFT significativement plus élevé ($M = 3.774$, $ET = 2.219$) que ceux de classe favorisée ($M = 2.702$, $ET = 1.583$), $t(122.14) = 3.331$, $p = .001$, $g = 0.527$, 95% IC [0.174, 0.880]. Toutefois, le score RFT moyen des participants de classe intermédiaire ($M = 3.774$, $ET = 2.219$) ne diffère pas significativement de celui des participants de classe populaire, $t(140.04) = 2.281$, $p = .024^{40}$, $g = 0.357$, 95% IC [0.028, 0.686], ni de celui des participants de classe favorisée, $t(100.93) = 1.042$, $p = .300$, $g = 0.204$, 95% IC [-0.183, 0.591]. Le contraste orthogonal testant la variance résiduelle ainsi que le sexe se sont révélés non-significatifs ($t < 1$).

³⁹ Nous avons également réalisé une autre analyse avec le même modèle dans lequel nous avons remplacé les deux variables de contraste de la classe sociale par la variable de classe sociale subjective (ou rang perçu). Les résultats de l'analyse sont disponibles en annexe 5 (p. 340).

⁴⁰ Le seuil alpha avec correction de Bonferroni est de .0167.

Figure 21*Effet de la Classe Sociale sur le Score RFT à 18°*

Note. Le graphique en violon (au-dessus) est réalisé sur la base des données observées et le graphique en barres (en dessous) est réalisé sur la base des moyennes estimées ajustées au modèle statistique testé. Pour le graphique en

violon, les barres d'erreur en rouge représentent les écarts-types à la moyenne. Pour le graphique en barres, les barres d'erreur en rouge représentent les erreurs standards à la moyenne.

Tâche d'influence sociale

Les données relatives au changement de choix opéré entre les deux premières phases de la tâche ont été soumises à deux analyses de régression. Afin de tester notre hypothèse, nous avons utilisé la méthode développée par Judd et collaborateurs (2011) à travers le calcul de scores composites par code de contraste nous permettant de nous affranchir de la non-indépendance des observations contenues dans notre prédicteur intra-sujets (i.e., type de changement), et de leur régression sur nos prédicteurs (identiques à ceux du modèle utilisé pour la tâche de RFT). Nous avons créé deux scores composites permettant de tester l'ensemble des effets au sein de deux analyses de régression. Un premier score composite était calculé afin de tester les effets principaux des différents facteurs inter-sujets contenus dans le modèle. Ce score correspondait à la moyenne du nombre de changements de choix dans les deux conditions expérimentales de notre variable intra-sujets type de changement de choix (i.e., choix « populaire » et « impopulaire »). Un second score composite était calculé dans le but de tester l'effet principal de notre facteur intra-sujets ainsi que les effets d'interaction de ce facteur avec nos facteurs inter-sujets. Ce score correspondait à la différence du nombre de changements de choix dans les deux conditions expérimentales de notre variable intra-sujets. Au sein de l'échantillon, nous avons retiré des analyses les données d'un participant à la suite d'un problème informatique lors de la passation expérimentale, compromettant ses données.

Pour la première analyse, nous avons régressé le score composite de la moyenne du nombre de changements de choix dans les deux conditions expérimentales de notre variable intra-sujets sur les deux contrastes de classe sociale ainsi que sur le sexe. Les données de

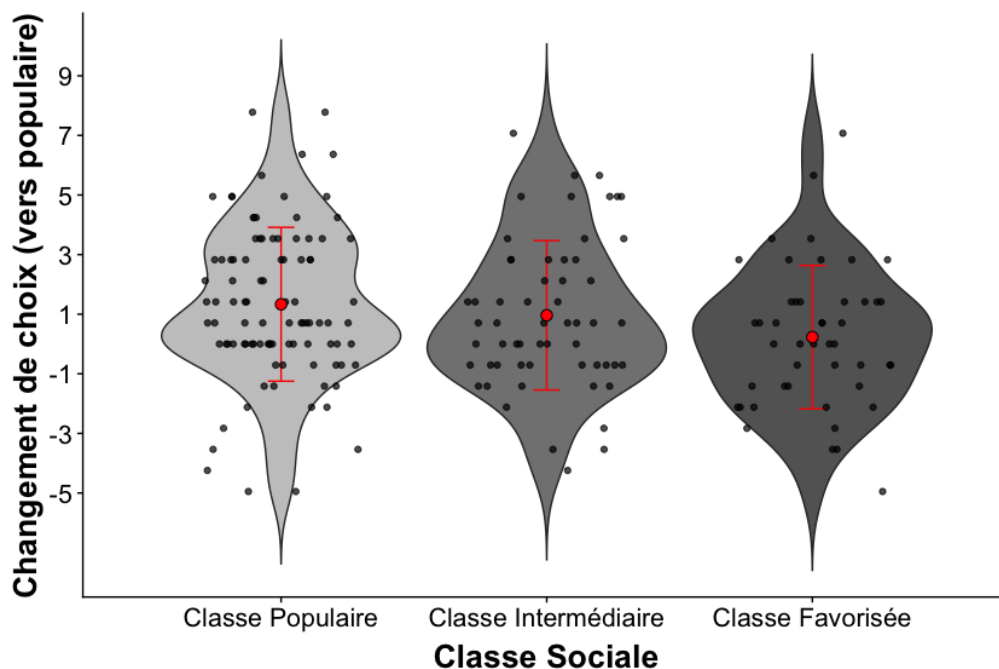
deux participants dont les résidus studentisés excédaient la valeur seuil de 3 (i.e., 3.20 et 5.98) ont été écartées des analyses. Au sein de cette analyse, seul le sexe a un effet principal significatif, $b = -1.002$ ($ET = 0.501$), 95% IC [0.0140, 1.989], $t(197) = 2.000$, $p < .047$, $\eta_p^2 = .020$, 95% IC [.004, .119], avec les femmes ($M = 5.960$, $ES = 0.294$) qui ont produit significativement plus de changement de choix que les hommes ($M = 4.690$, $ES = 0.451$), indépendamment du type de changement de choix.

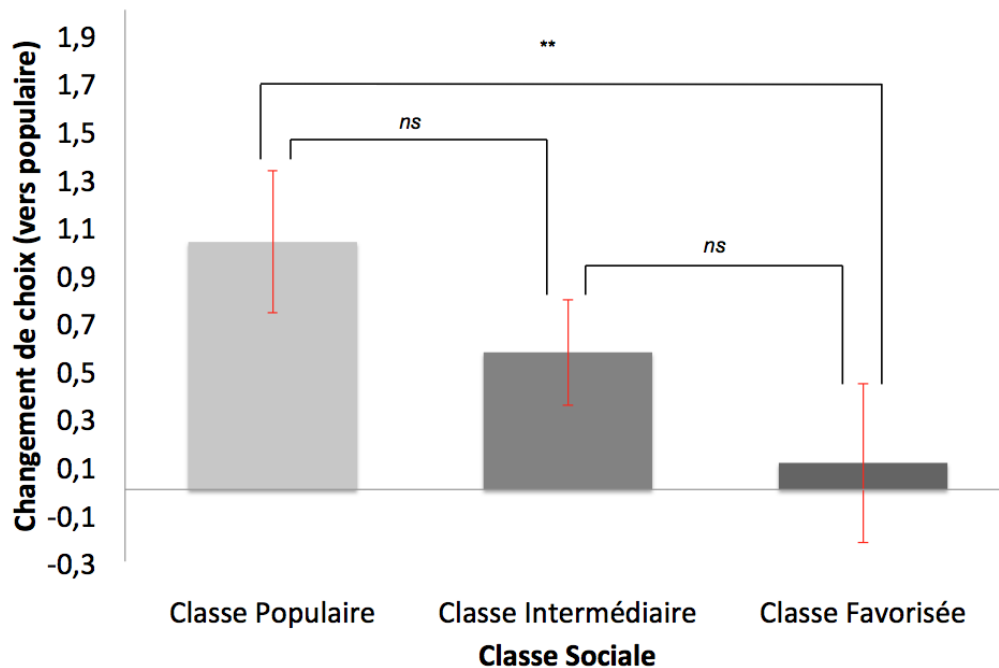
Pour la seconde analyse, nous avons utilisé le même modèle en remplaçant la variable dépendante par le score composite de la différence du nombre de changements de choix entre les deux conditions expérimentales de notre variable intra-sujets. Les données de trois participants dont les résidus studentisés excédaient la valeur seuil de 3 (i.e., 3.14, 3.29 et 3.72) ont été écartées des analyses. L'analyse révèle un effet principal du type de changement de choix, $b = 0.559$ ($ET = 0.207$), 95% IC [0.151, 0.967], $t(196) = 2.704$, $p = .007$, $\eta_p^2 = .036$, 95% IC [.003, .141], indiquant que les participants ont réalisé significativement plus de changement de choix lorsque leur choix initial était impopulaire ($M = 4.7$, $ET = 3.50$) que lorsqu'il était populaire ($M = 3.14$, $ET = 2.61$). L'analyse révèle également que l'effet principal du changement de choix est qualifié par une interaction avec le sexe des participants, $b = 1.206$ ($ET = 0.408$), 95% IC [0.401, 2.011], $t(196) = 2.953$, $p = .036$, $\eta_p^2 = .043$, 95% IC [.005, .109]. Plus particulièrement, la tendance à modifier davantage leur choix en condition impopulaire qu'en condition populaire est plus élevée chez les femmes ($M_{différence} = 1.290$, $SE_{différence} = 0.215$) que chez les hommes ($M_{différence} = -0.084$, $SE_{différence} = 0.368$). Par ailleurs, les analyses post-hoc avec correction de Bonferroni révèlent qu'alors que cette différence est significative chez les femmes, $t(149) = 6.304$, $p < .001$, elle ne l'est pas chez les hommes ($t < 1$). Enfin, en accord avec notre hypothèse, les analyses révèlent une interaction significative entre notre contraste d'intérêt et le type de changement de choix, $b = 0.921$ ($ET = 0.447$), 95% IC [0.038, 1.803], $t(196) = 2.058$, $p = .041$, $\eta_p^2 = .021$, 95% IC [.001, .102] (cf. Figure 22). Les tests t de Welch post-hoc avec correction de Bonferroni montrent que les

participants de classe populaire ont fait significativement plus de changement de choix en faveur des stimuli populaires ($M_{différence} = 0.111$, $SE_{différence} = 0.332$) que ceux de classe favorisée ($M_{différence} = 1.032$, $SE_{différence} = 0.297$), $t(94.74) = 2.497$, $p = .014$, $g = 0.428$, 95% IC [0.075, 0.783]. Toutefois, la différence entre les participants de classe populaire et ceux de classe intermédiaire ($M_{différence} = 0.572$, $SE_{différence} = 0.221$), même si elle est dans le sens attendu, n'est pas significative ($t < 1$). Il en va de même pour la différence entre les participants de classe intermédiaire et ceux de classe favorisée, $t(94.74) = 1.515$, $p = .133$, $g = 0.293$, 95% IC [-0.096, 0.682]. Enfin, l'effet significatif de notre contraste d'intérêt était couplé à une absence d'effet significatif de son contraste orthogonal ($t < 1$).

Figure 22

Effet de la Classe sociale sur la Différence Entre le Nombre de Changements de Choix vers l'Option Populaire et le Nombre de changements de Choix vers l'Option Impopulaire.





Note. Le graphique en violon (au-dessus) est réalisé sur la base des données observées et le graphique en barres (en dessous) est réalisé sur la base des moyennes estimées ajustées au modèle statistique testé. Pour le graphique en violon, les barres d'erreur en rouge représentent les écarts-types à la moyenne. Pour le graphique en barres, les barres d'erreur en rouge représentent les erreurs standards à la moyenne.

Corrélation entre le score à la tâche de RFT et le score de sensibilité à l'influence sociale

Les performances aux deux tâches étant censées révéler le rôle des modèles de soi de classe sociale dans la motivation sociale active, ici en terme de besoin de distinction ou de similarité, ainsi que dans le traitement attentionnel de bas niveau. Nous faisons le postulat que l'émergence de ces deux tendances comportementales étant associées au même construit (i.e., les modèles de soi), la performance aux deux tâches devraient par conséquent être corrélées. Toutefois, nos résultats indiquent une absence de corrélation entre la performance à la tâche de RFT et à la tâche d'influence sociale, $r(198) = -.044$, 95% IC [-.182, .095], $p = .535$.

Discussion

L'objectif principal poursuivi par l'étude 4 était la mise en évidence d'une plus grande magnitude de dépendance à l'égard du champ chez les individus de classe populaire par rapport à ceux de classe favorisée, significatif d'un déploiement attentionnel plus diffus. Les résultats indiquent que, indépendamment de leur sexe, les individus de classe populaire ont un score RFT significativement supérieur à celui de leurs homologues de classe favorisée, traduisant une plus grande dépendance à l'égard du champ. Cette différence de score indique une influence de la classe sociale dans le déploiement « par défaut » de l'attention visuelle, avec un déploiement plus diffus des individus de classe populaire comparativement à leurs homologues de classe favorisée. Les résultats de cette étude sont en accord avec les travaux ayant examiné cette même hypothèse (e.g., Okonji, 1969 ; MacEachron & Gruenfeld, 1978 ; Gruenfeld & MacEachron, 1975a, 1975b) avec toutefois une taille d'échantillon, une méthodologie de calcul de la variable dépendante ainsi que des analyses statistiques plus en accord avec les standards actuels.

Ces résultats permettent d'étendre les conclusions existantes concernant les différences dans le déploiement attentionnel en fonction de la classe sociale. Notamment, Dietze et Knowles (2016) ont mis en évidence la plus grande tendance des individus de classe populaire à porter leur attention sur les informations sociales présentes dans le contexte. Nos résultats suggèrent que cette tendance s'étend à la diffusion de l'attention sur le contexte en général, indépendamment de la nature des stimuli qui le compose, en accord également avec les nombreux résultats interculturels présentés au sein de ce chapitre. Également, ils offrent un soutien à l'influence de la classe sociale dans la régulation des processus du traitement de l'information. Le modèle ISPS (Hannover et al., 2005 ; Kühnen et al., 2001) propose que les représentations de soi influencent le traitement des informations contextuelles, indépendamment de leur nature, à travers le paramétrage des fonctions exécutives. Les représentations de soi indépendantes sont associées à moindre traitement des informations

contextuelles (e.g., attention plus focalisée, inhibition plus stricte) alors que les représentations de soi interdépendantes sont associées à mécanisme traitement plus élevé des informations contextuelles (e.g., attention plus diffuse, inhibition moins efficace). En ce qui concerne l'inhibition, les individus de classe populaire, dont les représentations de soi sont majoritairement interdépendantes sont moins efficaces sur des tâches d'inhibition (e.g., Stroop, go-no-go) que ceux de classe favorisée (Na & Chan, 2016). Nos résultats, en cohérence avec ceux de Na et Chan (2016), offrent un soutien supplémentaire dans l'influence de la classe sociale sur les fonctions exécutives, et plus particulièrement le déploiement attentionnel.

Le deuxième objectif de cette étude était de répliquer des résultats principaux de Na et collaborateurs (2016), à savoir l'existence d'une plus grande tendance à être influencé par la majorité chez les individus de classe populaire comparativement à ceux de classe favorisée. Le succès de cette réplication permet deux choses. D'une part, elle permet de compléter les résultats de l'étude 1 en ce qui concerne la réaction au choix de la majorité. Dans l'étude 1, malgré une différence comportementale significative dans le choix des stylos en fonction de la classe sociale, les résultats suggéraient une absence d'effet de la classe sociale dans la réponse au commentaire réalisé sur le choix de la majorité. Les résultats probants de la présente réplication, dont la taille d'échantillon était plus conforme aux standards pour tester l'hypothèse, sont congruents avec les résultats de Stephens et collaborateurs (2007) qui montrent une plus grande tendance des individus de classe populaire (vs. favorisée) à apprécier d'autant plus le stylo choisi lorsqu'un complice a fait le même choix. Ces deux succès de réplifications, à savoir les données relatives au choix de stylo (étude 1) et de changements de choix de produits du quotidien en fonction du choix de la majorité (étude 4), peuvent-être interprétés comme la manifestation du mécanisme d'application sémantique du modèle ISPS. En effet, les individus de classe populaire, dont les représentations de soi sont majoritairement interdépendantes, engagent un traitement plus accru du contexte et répondent à la motivation associée à l'interdépendance que constitue le besoin de similarité.

Enfin, le dernier objectif poursuivi par l'étude 4 était le test de la corrélation entre la performance à la tâche de RFT, conséquence comportementale de l'engagement du mécanisme procédural, et la performance à la tâche d'influence sociale, conséquence comportementale de l'engagement du mécanisme d'application sémantique. Si de prime abord cette absence de corrélation pourrait conduire à abandonner l'explication de nos effets de classe sociale à travers des différences de modèles de soi, elle est cohérente avec les données de la littérature. Les travaux de Na et collaborateurs (2010, 2020) suggèrent par exemple que les individus de classe populaire montrent des tendances plus interdépendantes que leurs homologues de classe favorisée sur un ensemble de tâches de jugement ainsi que des tendances plus holistiques sur des tâches cognitives présentées en partie introductive du présent chapitre. Toutefois, la corrélation moyenne de la performance des participants aux différentes tâches cognitives réalisées n'excédait pas .038 et était seulement de .008 en ce qui concerne les différentes tâches de jugement. Les travaux en sociologie sur la construction de l'habitus (e.g., Bourdieu, 1979a, 1980) suggèrent que les variations des pratiques de socialisation au sein des contextes socioculturels tels que ceux de classe sociale engendrent une intégration de pensées de valeurs et de scripts comportementaux qui leurs sont associés qui, même s'ils sont intégrés d'un système relativement cohérent ne sont pas tous complètement cohérents entre eux. Autrement dit, un individu acquiert à la fois des représentations de soi indépendantes et interdépendantes et peu donc par exemple exprimer une tendance comportementale relativement analytique sur une tâche cognitive et une tendance relativement holistique sur une autre. Ainsi, même si nos données, considérées à travers l'approche socioculturelle, suggèrent que les individus de classe populaire sont plutôt interdépendants et ceux de classe favorisée plutôt indépendants, cela ne signifie pas qu'ils exprimeront des tendances de jugement et des tendances comportementales uniquement interdépendantes ou uniquement indépendantes.

Afin de tester le rôle supposé médiateur des représentations de soi dans les différences de classe sociale observées sur la performance à la tâche de RFT, nous avons réalisé une

expérience dans laquelle nous avons manipulé temporairement les représentations de soi actives chez des individus de classe intermédiaire dont nous supposons que le ratio entre les représentations de soi indépendantes et interdépendantes est moins élevé que chez ceux des classes populaire et favorisée.

Étude 5 : Influence des représentations de soi in(ter)dépendantes dans la dépendance à l'égard du champ visuel

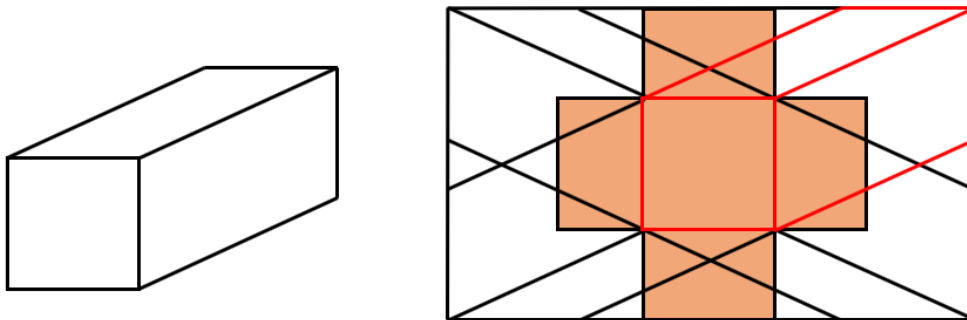
Si les modèles de soi de classe sociale sont à l'origine des différences observées dans le degré de dépendance à l'égard du champ, alors l'amorçage temporaire de représentations de soi in(ter)dépendantes devrait produire des effets comparables. Les résultats issus de la littérature sur la dépendance à l'égard du champ suggèrent qu'elle est relativement malléable à court terme. L'association entre représentations de soi in(ter)dépendantes actives et dépendance à l'égard du champ a été examinée à travers la tâche de figures imbriquées (French et al., 1963). Cette tâche consiste en l'identification le plus rapidement possible d'une figure géométrique préalablement présentée au sein d'un visuel plus complexe dans laquelle elle est imbriquée (cf. Figure 23). La réussite de cette tâche, dont la difficulté est incrémentée au fur et à mesure des essais, nécessite un traitement atomisé des éléments qui la composent et donc une attention focalisée vers les éléments distincts plutôt qu'une attention diffuse sur l'ensemble de la scène visuelle. La performance à la tâche des figures imbriquées est notamment négativement associée à la tendance à imiter les mouvements d'autrui (van Baaren et al., 2004), tendance associée à l'interdépendance (van Baaren et al., 2003). De la même manière, la performance à la tâche des figures imbriquées est plus faible chez les individus qui ont été imités au cours d'une interaction précédant la tâche (van Baaren et al., 2004). L'influence des représentations de soi in(ter)dépendantes sur la performance à la tâche des figures imbriquées a été également directement investiguée à travers une procédure d'amorçage temporaire des représentations de soi (i.e., lister des points communs vs.

différences entre soi et ses proches ; Trafimow et al., 1991). Les résultats de Kühnen et collaborateurs (2001) révèlent que les individus amorcés par l'indépendance ont de meilleurs résultats que ceux amorcés par l'interdépendance sur cette tâche.

L'objectif de l'étude 5 était de tester notre hypothèse selon laquelle les différences de classe sociale observées dans le degré de dépendance à l'égard du champ observé à travers la tâche de RFT dans l'étude 1 sont la résultante des modèles de soi chroniques associés à la classe sociale. Pour tester le rôle causal des représentations de soi, nous avons utilisé une procédure d'amorçage afin de rendre saillantes les représentations de soi in(ter)dépendantes chez nos participants avant qu'ils ne procèdent à la tâche de RFT. *Nous faisons l'hypothèse que les individus amorcés par l'indépendance feraient en moyenne significativement moins d'erreurs d'ajustement sur la tâche de RFT que ceux amorcés par l'interdépendance lors des essais critiques (i.e., à 18° d'inclinaison du cadre).*

Figure 23

Exemple d'un Essai de la Tâche des Figures Imbriquées



Note. À gauche se trouve la figure cible à retrouver dans la scène visuelle complexe. À droite se trouve la scène visuelle complexe, présentée après la figure cible, au sein de laquelle la figure cible est imbriquée (en rouge). Les lignes colorisées rouges l'ont été afin d'illustrer la position de la figure cible au sein de la scène visuelle complexe. Figure inspirée de Kühnen et collaborateurs (2001).

Méthode

Participants

Afin de déterminer la taille d'échantillon suffisante pour le test de notre hypothèse, nous avons réalisé une analyse de puissance à l'aide du logiciel G*Power (Faul et al., 2007) sur la base de la taille d'effet de la relation entre la classe sociale et le score RFT obtenu sur l'étude 4. Ne sachant pas le nombre de participants disponibles via le système de crédits cours à la date à laquelle a été réalisée l'expérience, nous avons réalisé une analyse de puissance pour un test de student unilatéral avec une puissance de .80 afin de s'assurer d'avoir suffisamment de participants pour tester notre effet dans les meilleures conditions. Cette analyse a révélé que nous avons besoin de 150 participants pour tester notre hypothèse. Les participants s'étant inscrits en plus grand nombre que ce que nous avons prédit, nous avons recruté 200 participants (172♀, $M_{\text{âge}} = 19.151$ ans, $ET_{\text{âge}} = 1.290$). L'analyse de sensibilité pour un test t bilatéral indique que nous avons besoin de 190 participants pour tester notre effet avec une puissance de .80. Parmi les 200 participants, 99 étaient placés en condition « indépendance » et 101 en condition « interdépendance ». La tâche étant de nature visuelle, l'expérimentateur s'assurait que les participants avaient tous une vision normale ou corrigée.

Matériel et procédure

Afin de manipuler la saillance des représentations de soi in(ter)dépendantes, nous avons utilisé la tâche d'encerclement de pronoms (Gardner et al., 1999) dont la méta-analyse d'Oyserman et Lee (2008) révèle qu'elle génère les tailles d'effet les plus élevées parmi les méthodes d'amorçage de représentations de soi. Sur la base du matériel, nous avons produit deux textes identiques dans lesquels l'auteur présumé narre une balade en extérieur dont l'un était écrit à la première personne du singulier et l'autre à la première personne du pluriel (cf. Annexe 4, p. 339). Les participants avaient pour consigne d'entourer l'ensemble des pronoms personnels contenus dans le texte, qui étaient au nombre de 20. Les participants étaient

informés que des questions leur seraient posées sur le contenu du texte à la fin de l'expérience et qu'ils auraient quelques minutes pour prendre connaissance du texte. Cette astuce avait pour objectif que les participants s'imprègnent du texte, condition nécessaire à la réussite de l'amorçage des représentations de soi escomptées. Une fois le temps écoulé, l'expérimentateur récupérait la feuille et le participant pouvait débiter la tâche de RFT. Les conditions de passations de la tâche de RFT étaient identiques à celles de l'étude 1.

Résultats

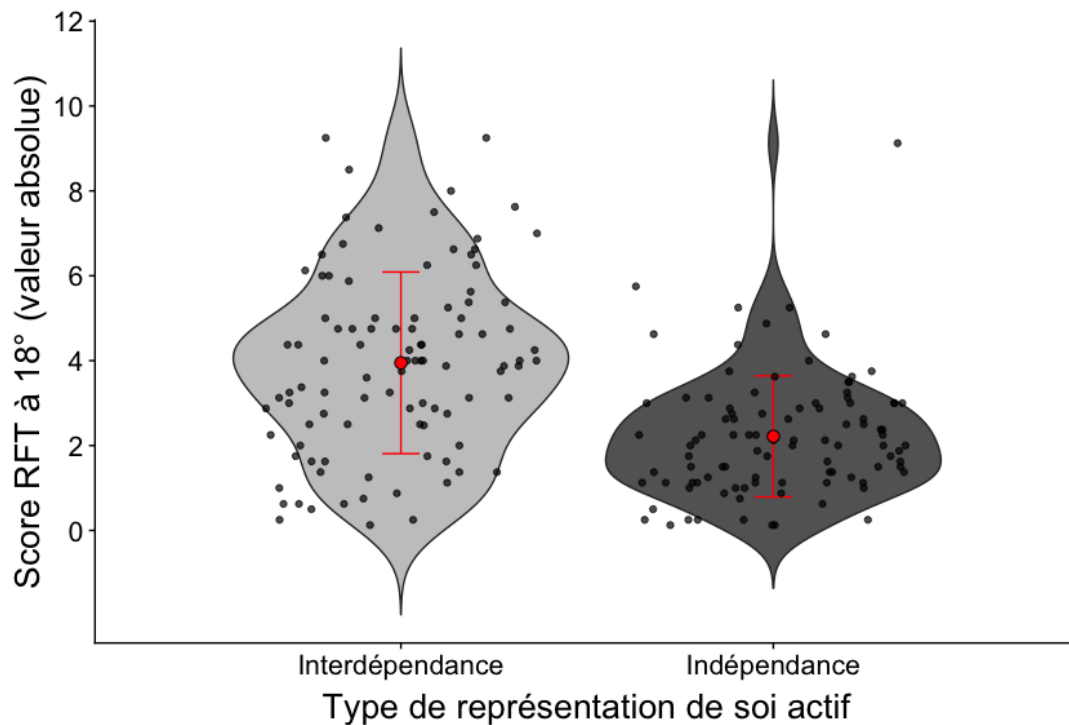
La très faible proportion d'hommes dans notre échantillon (i.e., 16.28%) ne nous a pas permis de contrôler l'effet du sexe dans nos analyses. Trois participants ont été écartés des analyses car ils avaient un score RFT supérieur à 3 écarts-types au-dessus de la moyenne de l'échantillon, ramenant à 99 participants dans la condition d'amorçage de l'interdépendance et 98 participants dans la condition d'amorçage de l'indépendance. Nous avons comparé le score RFT à 18^e moyen des participants amorcés par l'indépendance à celui des participants amorcés par l'interdépendance à travers un test *t* de Welch⁴¹ du fait de l'inégalité de taille d'échantillon au sein de nos deux conditions (Delacre et al., 2017). Nous avons planifié une analyse unilatérale afin de réduire le nombre de participants nécessaire pour le test de notre hypothèse ne sachant pas le nombre de participants disponibles pour l'expérience. Toutefois, la taille d'échantillon finale a dépassé nos prédictions et nous avons suffisamment de participants pour réaliser un test *t* de Welch bilatéral. L'analyse⁴² révèle que les participants amorcés par l'interdépendance ont un score RFT moyen significativement plus élevé ($M = 3.950$, $ET = 2.140$) que ceux amorcés par l'indépendance ($M = 2.216$, $ET = 1.426$), $t(170.91) = 6.696$, $p < .001$, $d = 0.953$, 95% IC [0.659, 1.248] (cf. Figure 24).

⁴¹ Les analyses réalisées sur les autres conditions d'inclinaison sont disponibles en annexe 6 (p. 341).

⁴² Le résultat du test *t* de Welch unilatéral est identique à celui du test bilatéral à l'exception d'une valeur de *p* divisée par deux.

Figure 24

Effet du Type de Représentations de Soi Actives sur le Score de RFT à 18°



Note. Les barres d'erreur en rouge représentent les écarts-types à la moyenne.

Discussion

L'objectif de cette étude était de tester l'effet du médiateur présumé au cœur de l'influence de la classe sociale sur le degré de dépendance à l'égard du champ observé au sein de l'étude 4. Pour rappel, l'analyse socioculturelle des classes sociales propose que les différences observées dans les tendances psychologiques et comportementales en fonction de la classe sociale trouvent leur origine dans la distribution socioculturellement située des modèles de soi construits à travers la socialisation de classe. Toutefois, le modèle ISPS (Hannover & Kühnen, 2004 ; Hannover et al., 2005 ; Kühnen et al., 2001) propose un raffinement de la notion de modèles de soi en distinguant les contenus que sont les représentations de soi des procédures cognitives de traitement auxquelles elles sont associées qui ont pour conséquences les différences observées dans le jugement et le comportement. Même si un type de représentations de soi est rendu chroniquement plus accessible que l'autre par la

socialisation de classe sociale, de nombreux travaux, dont certains présentés au sein de ce manuscrit, révèlent que les représentations de soi peuvent être rendues saillantes de manière temporaire à travers de courtes procédures d'amorçages. Ainsi, nous avons manipulé la saillance des représentations de soi in(ter)dépendantes de manière temporaire dans le but de mimer leur rôle causal dans la différence de degré de dépendance à l'égard du champ en fonction de la classe sociale.

Les résultats de l'étude 5 soutiennent l'hypothèse selon laquelle les représentations de soi actives influencent le traitement des informations contextuelles dans une situation ambiguë de prise de décision. De plus, ils répliquent avec succès ceux obtenus par Kühnen et collaborateurs (2001) à travers une procédure d'amorçage des représentations de soi ainsi qu'une mesure différente de la dépendance à l'égard du champ visuel. En effet, les résultats suggèrent que la saillance de représentations de soi indépendantes a déclenché un mode de traitement cognitif qui consiste à ignorer (dans une certaine mesure) le contexte afin de se focaliser sur ce qui est central pour la tâche. En terme attentionnel, ceci se traduit par une focalisation de l'attention visuelle sur la barre au détriment du cadre ayant pour conséquence une prise de décision relativement peu affectée par la relation existante entre la barre et le cadre. Au contraire la saillance de représentations de soi interdépendantes a activé un mode de traitement cognitif qui consiste à traiter l'ensemble des indices du contexte ainsi que les relations qu'ils entretiennent. En terme attentionnel, ceci se traduit par une diffusion de l'attention visuelle sur la barre mais également sur le cadre. Le caractère distracteur de la relation entre le cadre et la barre affecte négativement le jugement et donc la performance. La convergence de ces résultats avec ceux de l'étude 4 soutiennent la proposition théorique au cœur de l'analyse socioculturelle la classe sociale relativement à son influence sur le déploiement d'un style attentionnel par défaut rendu chronique à travers les pratiques de socialisation.

Au moins deux limites de cette étude peuvent être évoquées. En premier lieu, une limite, commune à de nombreuses études ayant eu recours à la manipulation temporaire des représentations de soi (Oyserman & Lee, 2008), réside dans l'absence d'une condition contrôle auxquelles les conditions d'amorçage d'indépendance et interdépendance auraient pu être contrastées. Toutefois, nous considérons qu'il est difficile de dresser des hypothèses directionnelles relativement aux différences entre nos deux conditions d'intérêt et une éventuelle condition contrôle dans le sens où cette dernière serait alors un agglomérat de participants aux représentations actives soit indépendantes, soit interdépendantes. Puisqu'il nous paraît impossible de déterminer quel serait l'état « par défaut » en terme de représentations de soi actives des participants dans cette condition contrôle, nous avons fait le choix de ne pas en inclure dans notre expérience. L'autre limite consiste en l'absence de contrôle des manipulations. S'il existe des échelles qui permettent de mesurer le degré d'indépendance et d'interdépendance (e.g., Hardin et al., 2004 ; Singelis, 1994), leur utilisation sur des échantillons de participants français dans d'autres projets de recherche que celui rapporté dans ce manuscrit ont rapporté une cohérence interne extrêmement faible. Ainsi, l'utilisation de ce type d'échelle, dont les scores varient en accord avec le type de représentations de soi temporairement activées au sein de populations anglo-saxonnes (Kühnen et al., 2001 ; Levine et al., 2003), ne nous aurait pas permis un contrôle efficace de nos manipulations.

Dans l'objectif de soutenir le rôle des représentations de soi dans les différences de classe sociale observée dans le déploiement de l'attention visuelle, nous avons également testé un autre médiateur potentiel que constitue la menace du soi.

La menace évaluative comme médiateur des différences de classe sociale dans la magnitude de dépendance à l'égard du champ ?

Afin de renforcer l'explication théorique qui attribue aux représentations de soi un rôle médiateur des différences de classe sociale dans le degré de dépendance à l'égard du champ, nous avons investigué un autre médiateur potentiel que constitue le sentiment de menace de l'intégrité du soi. L'approche sociale-cognitive de la classe sociale proposée par Kraus et collaborateurs (Kraus et al., 2011 ; Stellar et al., 2012) suggère que son influence dans la construction de styles cognitifs chroniques aurait pour origine le degré de prédictibilité des contextes socioculturels expérimentés. Selon cette approche, la plus grande instabilité, notamment économique et professionnelle, caractéristique des contextes de classe populaire rendrait l'environnement moins prédictible pour ceux qui en font l'expérience et contraindrait les possibilités et opportunités individuelles. Le faible degré de contrôle sur l'environnement consécutif à son instabilité, impliquant la nécessité de s'ajuster à l'environnement à défaut de pouvoir l'influencer, serait à l'origine de la construction d'une tendance chronique à allouer davantage d'attention au traitement du contexte chez les individus de classe populaire. Cette tendance aurait notamment pour conséquence le développement d'une vigilance accrue aux menaces potentielles contenues dans l'environnement (e.g., Chen & Matthews, 2001 ; Gallo & Matthews, 2003). Des résultats empiriques soutiennent cette approche. Par exemple, lorsqu'il est demandé à des enfants d'imaginer des scénarii ambigus (e.g., un-e camarade de classe rigole après qu'ils aient répondu à une question de l'enseignant), les enfants et adolescents de classe populaire ont plus tendance à les interpréter comme menaçantes (Chen et al., 2004) et expérimentent une fréquence cardiaque ainsi qu'une pression artérielle plus élevées que leurs homologues de classe favorisée (Chen et al., 2004 ; Chen & Matthews, 2001). Les données en neurosciences révèlent également une plus grande activation de l'amygdale, centre (entre autre) du traitement de stimuli menaçants, au cours de l'exposition

à des visages menaçants chez les individus de classe populaire comparativement à leurs homologues de classe favorisée (Gianaros et al., 2008 ; Muscatell et al., 2012).

Le contexte scolaire a été un candidat privilégié pour tester l'hypothèse d'une tendance à la vigilance à la menace plus élevée chez les individus de classe populaire. Par exemple, les étudiants de classe populaire ont des attentes plus négatives que ceux de classe favorisée en ce qui concerne leur expérience de l'université avant même d'y entrer, percevant l'environnement universitaire comme relativement menaçant (Rheinschmidt & Mendoza-Denton, 2014). Les conséquences de la menace générée par les attentes relatives au domaine scolaire chez les individus de classe populaire ont notamment été investiguées dans le cadre de la théorie de la menace du stéréotype – « menace perçue d'être jugé ou traitée négativement relativement à un stéréotype négatif associé à son groupe sociale activées les caractéristiques de la situation » (Spencer et al., 2016, p. 416, notre traduction). Les résultats issus de cette littérature suggèrent que lorsqu'ils sont amenés à réaliser une tâche présentée comme diagnostique des capacités intellectuelles, les étudiants de classe populaire produisent de moins bonnes performances que ceux de classe favorisée, écart absent lorsque la tâche n'est pas présentée comme diagnostique de l'intelligence (Croizet & Claire, 1998 ; Croizet & Dutrévis, 2004 ; Harrison et al., 2006 ; Spencer & Castano, 2007). Cet effet, observable chez des élèves dès l'âge de 6 ans (Désert et al., 2009), serait consécutif à la consommation de ressources cognitives allouées à la régulation du soi relativement aux pensées générées par la menace, réduisant la quantité de ressources accessibles pour la tâche en cours (Croizet et al., 2004 ; Schmader et al., 2008). Par exemple, la performance des étudiants de classe populaire était dégradée sur une tâche de Stroop après avoir réalisé une tâche d'auto-présentation sur la dimension des compétences scolaires comparativement à une tâche d'auto-présentations sur un domaine non académique (Johnson et al., 2011). Autrement dit, le sentiment de menace affecterait négativement l'efficacité des processus d'inhibition des informations non-pertinentes.

Quelques études ont investigué le rôle du sentiment de menace sur le déploiement de l'attention visuelle. Notamment, l'anxiété, état consécutif de la menace, serait associée à une plus grande distractibilité générée par des stimuli émotionnellement neutres situés en vision périphérique (e.g., Ávila & Parcet, 2002 ; Mathews et al., 1990). Ces résultats corroborent ceux de Poy et collaborateurs (2004) obtenus à travers une tâche d'indication de Posner. Dans cette tâche, les participants avaient pour consigne de détecter le plus rapidement possible une cible précédée d'un indice de localisation qui pouvait être facilitateur (spatialement congruent avec la cible) ou distracteur (spatialement incongruent avec la cible). Les résultats suggèrent que le taux d'anxiété est associé à une facilitation de la détection automatique de stimuli périphériques relativement tôt dans le traitement attentionnel. Cette plus grande tendance au traitement de stimuli présentés dans le champ de vision périphérique a également été observée en contrastant des patients cliniques anxieux et des sujets sains ainsi qu'à travers une manipulation du niveau d'anxiété (Shapiro & Lim, 1989).

Si le sentiment de menace du soi dégrade la performance du fait d'une attention accrue portée aux éléments périphériques, les effets observés au sein de l'étude 4 peuvent être interprétés comme la conséquence de la menace du stéréotype de moindres capacités intellectuelles de nos participants de classe populaire qui interpréteraient la tâche comme davantage menaçante que les participants de classe favorisée. En effet, le dispositif portatif de RFT peut apparaître relativement impressionnant et faire émerger chez nos participants des hypothèses naïves quant à ses qualités psychométriques, notamment sur sa capacité à mesurer les capacités intellectuelles. La présence de l'expérimentateur sur toute la durée de la tâche a également pu influencer les participants différemment en fonction de leur classe sociale. En effet, les données relatives aux effets de présence suggèrent que la présence d'une audience lors de la réalisation d'une tâche suffit à générer des indicateurs physiologiques de la menace (Blascovich et al., 1999). Nous pouvons ainsi faire l'hypothèse que *la menace ressentie dans la situation ambiguë que représente la passation de la tâche de RFT, émergeant dans une plus grande magnitude chez les individus de classe populaire,*

engage un déploiement de l'attention visuelle vers le cadre afin de récolter des indices sur la position finale de la barre. Nous avons testé cette hypothèse à travers deux études expérimentales au sein desquelles nous avons manipulé la menace évaluative de la tâche à travers sa capacité à mesurer l'intelligence. La première étude consistait en un test de l'effet de la menace évaluative sur le degré de dépendance à l'égard du champ. Cette étude pilote permettait notamment de tester l'efficacité de la procédure de manipulation de la menace évaluative, de tester son effet sur le score à la tâche de RFT sur un échantillon de convenance et de recueillir les impressions des participants lors du débriefing dans le but de préparer au mieux l'étude suivante. Dans l'étude suivante, nous avons contrasté des participants de classe populaire et de classe favorisée au sein du paradigme de manipulation de la menace évaluative. Cette étude nous permettait le test de l'hypothèse du rôle potentiel de la menace du stéréotype dans la différence de magnitude de dépendance au champ observée entre nos participants de classe populaire et de classe favorisée dans l'étude 4. Plus spécifiquement, nous avons testé l'hypothèse d'une interaction avec atténuation d'effet : *en condition où la tâche est présentée comme diagnostique de l'intelligence, les résultats devraient être similaires à ceux de l'étude 4 avec un score RFT moyen plus élevé dans le groupe de participants de classe populaire en comparaison au groupe de participants de classe favorisée. En condition où la tâche est présentée comme non diagnostique de l'intelligence, il ne devrait pas y avoir de différence significative dans le score de RFT entre nos deux groupes qui devrait être équivalent en magnitude à celui des participants de classe favorisée en condition diagnostique.*

Étude 6a : Menace évaluative et dépendance à l'égard du champ

Méthode

Participants

Nous avons recruté le maximum de participants disponibles à la période de la récolte de données, nous ramenant à un échantillon de 78 participants (66♀, *M*âge = 18.950 ans, *ET*âge = 1.63). La tâche étant de nature visuelle, l'expérimentateur s'assurait que les participants avaient tous une vision normale ou corrigée.

Matériel et procédure

Les participants étaient accueillis individuellement dans un box expérimental et invités à s'asseoir devant le dispositif de RFT. L'expérimentateur débutait la séance en expliquant les implications de l'expérience à laquelle ils allaient prendre part, ce qui constituait la manipulation de la menace évaluative. La moitié des participants était exposée au discours de forte menace évaluative suivant :

« Ce dispositif permet d'étudier les processus cognitifs impliqués dans le traitement visuo-spatial de la verticalité. La littérature en psychologie cognitive a permis de mettre en lumière l'importance des capacités visuo-spatiales dans tout un tas de domaines telles que les capacités de mémoire de travail, le raisonnement logique ou encore facteur « g » qui correspond à l'intelligence générale. Cette étude est pilotée par le CNRS, auquel notre laboratoire est rattaché, et est déployée sur l'ensemble du territoire français. Le but de cette étude est de spécifier le plus précisément possible le degré de corrélation qui existe entre la performance à cette tâche et les capacités intellectuelles. Je vous demanderai donc, vu l'importance de cette étude, de faire la tâche le plus sérieusement possible. »

L'autre moitié des participants était exposée au discours de faible menace évaluative suivante :

« Ce dispositif permet d'étudier les processus cognitifs impliqués dans le traitement visuo-spatial de la verticalité. J'ai besoin de récolter des données chez des jeunes de 18 à 25 ans qui vont constituer mon groupe contrôle qui sera comparé à un groupe de personnes âgées autour de 65-70 ans sans pathologie. La littérature en psychologie cognitive a mis en évidence que les capacités visuo-spatiales déclinaient avec l'avancée en âge, donc normalement vous devriez avoir de meilleures performances que les personnes âgées. D'ailleurs, on observe assez peu de variations de performance chez les jeunes car c'est autour de 18-25 ans que ces processus cognitifs sont les plus efficaces dans la vie d'un être humain. Le but de cette étude est de quantifier l'écart de performance moyen entre les jeunes et les personnes âgées qui nous renseigneront sur le degré de déclin de ces processus entre le moment où ils sont le plus efficace et à l'entrée dans le troisième âge. Même si vos performances ne devraient pas énormément varier de celle des participants qui ont passé l'expérience jusqu'ici, je vous demande tout de même de faire la tâche sérieusement. »

Une fois les enjeux (fictifs) de la tâche expliqués aux participants, le déroulé de la tâche de RFT était identique à celui des études 4 et 5. Une fois la tâche de RFT terminée, les étudiants étaient invités à compléter un questionnaire démographique ainsi que quatre items nous permettant de nous assurer de l'efficacité de notre manipulation de la menace évaluative. Les participants répondaient sur une échelle de Likert en 9 points (de 1 « pas du tout » à 9 « tout à fait ») aux affirmations suivantes : « La tâche que vous venez de réaliser mesure des capacités en lien avec l'attention », « la tâche que vous venez de réaliser mesure des capacités en lien avec l'intelligence », « vous vous êtes senti-e évalué-e par l'expérimentateur », « vous vous êtes senti-e stressé-e à l'idée de ne pas réussir la tâche ». Une fois les items complétés, l'expérimentateur procédait au débriefing en débutant par expliquer le but réel de la tâche. Notamment, les participants dans la condition de forte menace

évaluative étaient rapidement rassurés sur le fait que leur performance à la tâche n'était pas diagnostique de leur intelligence. Les participants étaient ensuite remerciés et raccompagnés.

Résultats

Contrôle des manipulations. Les participants en condition de forte menace évaluative ont davantage estimé que la tâche de RFT mesurait les capacités intellectuelles ($M = 6.132$, $ET = 2.373$) que ceux en condition de faible menace évaluative ($M = 2.897$, $ET = 2.100$), $F(1, 75) = 40.160$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .349$, 95% IC [.180, .486]. Aussi, les deux groupes de participants ne semblaient pas différer dans leur évaluation de la tâche dans sa capacité à mesurer les capacités attentionnelles ($F < 1$). Toutefois, les participants du groupe forte menace évaluative n'ont pas rapporté s'être sentis davantage évalués par l'expérimentateur ($M = 4.079$, $ET = 2.935$ vs. $M = 3.513$, $ET = 2.771$; $F < 1$) ni s'être senti davantage stressé de ne pas réussir la tâche ($M = 2.789$, $ET = 2.484$ vs. $M = 2.615$, $ET = 2.047$; $F < 1$) que ceux du groupe faible menace évaluative. Autrement dit, notre manipulation de la menace évaluative semble avoir échoué. Par conséquent, nous avons réalisé deux analyses pour tester notre hypothèse : une première analyse dans laquelle nous avons conservé la distribution des participants au sein des deux conditions expérimentales de forte et faible menace évaluative et une seconde analyse permettant un test proximal de notre hypothèse au sein duquel nous avons remplacé la variable de menace évaluative par le score de menace évaluative auto-rapportée (i.e., moyenne des items relatifs au sentiment d'avoir été évalué et au stress de ne pas avoir réussi à réaliser la tâche).

Tâche de RFT. La très faible proportion d'hommes dans notre échantillon (i.e., 18.182%) ne nous a pas permis de contrôler l'effet du sexe dans nos analyses. Tout comme pour les études 4 et 5, nous avons réalisé nos analyses sur le score de RFT correspondant à

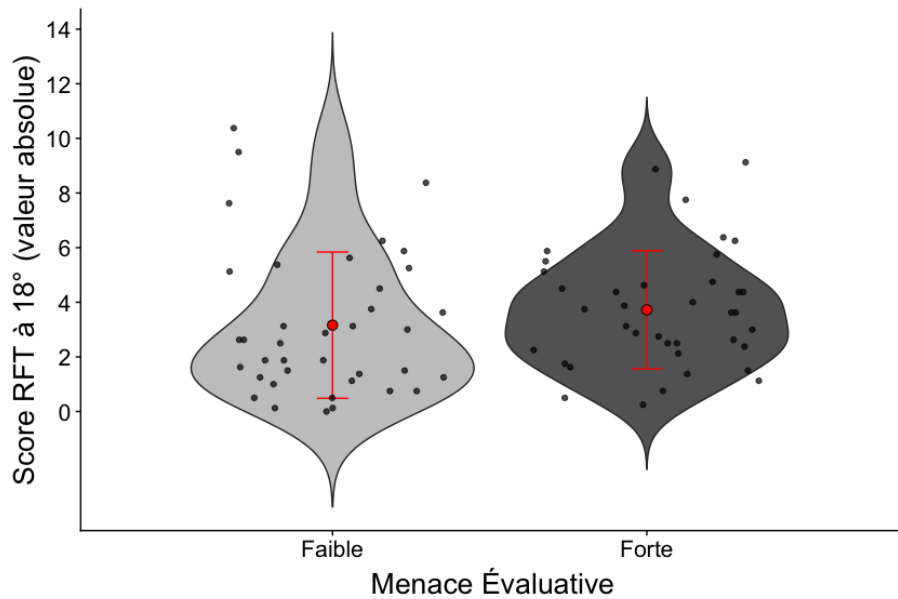
la condition où le cadre est incliné à 18°⁴³. Dans un premier temps, nous avons comparé le score RFT moyen des participants en condition de forte menace évaluative à celui des participants en condition de faible menace évaluative à travers un test t de Welch bilatéral. Deux participants ont été écartés des analyses car ils avaient un score RFT supérieur à 3 écarts-types au-dessus de la moyenne de l'échantillon, ramenant à 38 participants dans la condition d'amorçage de l'indépendance et 38 participants dans la condition d'amorçage de l'interdépendance. L'analyse ne révèle pas de différence significative de score RFT moyen entre les participants de la condition forte menace évaluative ($M = 3.724$, $ET = 2.163$) et ceux de la condition faible menace évaluative ($M = 3.161$, $ET = 2.678$), $t(70.87) = 1.007$, $p = .317$, $g = 0.232$, 95% IC [-0.2194, 0.683] (cf. Figure 25). Les résultats de notre contrôle des manipulations ayant suggéré un échec de notre procédure de manipulation de la menace évaluative, nous avons réalisé une seconde analyse au sein de laquelle nous avons régressé le score RFT à 18° sur la moyenne des scores aux items relatifs au sentiment d'avoir été évalué et au stress de ne pas avoir réussi à réaliser la tâche⁴⁴. Les données de deux participants dont les résidus studentisés excédaient la valeur seuil de 3 (i.e., 3.30, 5.20) ont été écartées des analyses. Les résultats issus de l'analyse tenant compte de la distribution des participants dans leurs conditions expérimentales, la magnitude de menace évaluative auto-rapportée ne prédit pas significativement le score RFT, $b = -0.101$, $ET = 0.147$, 95% IC [-0.394, 0.191], $t(73) = -0.691$, $p = .492$, $f^2 = 0.006$, 95% IC [0, 0.096] (cf. Figure 26).

⁴³ Les analyses relatives aux autres conditions d'inclinaison du cadre sont disponibles en annexe 7 (p. 344).

⁴⁴ Les analyses relatives aux autres conditions d'inclinaison du cadre sont disponibles en annexe 8 (p. 347).

Figure 25

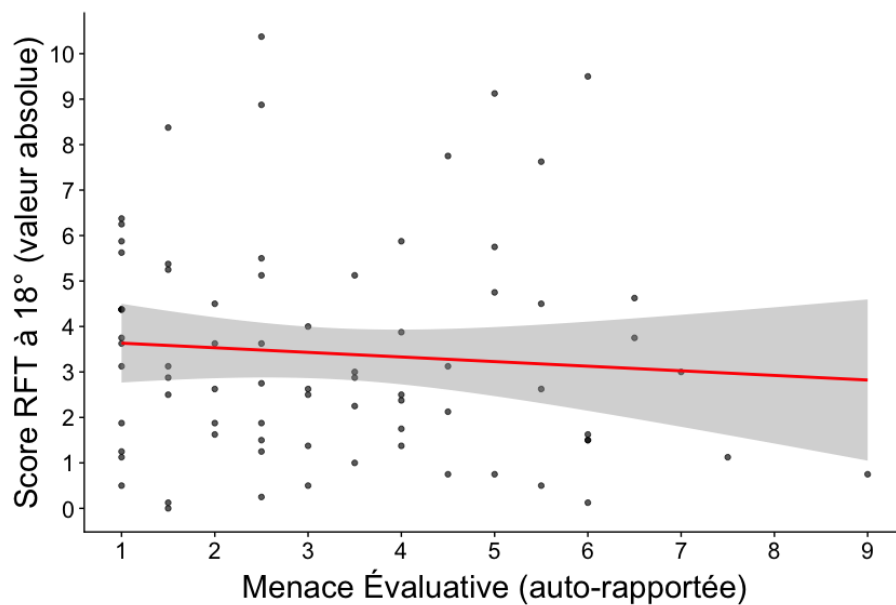
Effet de la Condition de Menace Évaluative de sur le Score de RFT à 18°



Note. Les barres d'erreur en rouge représentent les écarts-types à la moyenne

Figure 26

Effet du Score RFT sur le Degré Auto-Rapporté de Menace Évaluative (Étude 6a)



Note. La ligne rouge correspond à la droite de régression prédite par notre modèle. La zone grise correspond à son intervalle de confiance à 95%.

Discussion

L'objectif de cette étude pilote était double : nous souhaitions d'une part tester la fiabilité de la manipulation de la menace évaluative générée par la tâche en manipulant sa diagnosticité du niveau intellectuel et d'autre part tester notre hypothèse d'un effet délétère de la menace évaluative sur la performance à la tâche de RFT. Alors que les participants de la condition forte menace évaluative rapportaient un plus haut niveau de croyance en la diagnosticité de l'intelligence de la tâche que ceux de la condition de faible menace évaluative, les participants des deux groupes rapportaient un niveau équivalent de menace évaluative et de stress ressentis au cours de l'expérience. En ce qui concerne le test de l'hypothèse, nous n'avons pas pu mettre en évidence l'existence d'une relation négative entre le sentiment auto-rapporté de menace évaluative et la performance à la tâche de RFT. Autrement dit, contrairement aux résultats disponibles dans la littérature (e.g., Ávila & Parcet, 2002 ; Mathews et al., 1990 ; Shapiro & Lim, 1989), nos résultats suggèrent que le sentiment de menace auto-évaluative ne semble pas avoir influencé le déploiement de l'attention visuelle.

Au-delà de la taille d'échantillon insuffisante pour tester notre hypothèse avec une puissance statistique convenable, l'absence d'effet peut également s'expliquer par la compréhension des items relatifs au contrôle des manipulations. Il est ressorti des débriefings post-expérience qu'une partie non-négligeable des participants n'a pas tout à fait compris le sens des questions relatives à la menace évaluative. En effet, lorsque l'expérimentateur précisait le sens de ces questions lors du débriefing, certains participants rapportaient avoir été stressé à l'idée d'échouer à l'oral alors qu'ils avaient rapporté un score très faible sur l'item relatif au stress. Nous avons pris en compte cet élément pour l'étude suivante dans laquelle l'expérimentateur précisait systématiquement la signification de ces items avant que les étudiants y répondent.

Étude 6b : Classe sociale, menace évaluative et dépendance à l'égard du champ

Dans l'objectif de mettre à l'épreuve l'hypothèse selon laquelle la menace du stéréotype était à l'origine des différences de classe sociale observée sur le score RFT dans l'étude 4, nous avons contrasté des participants de classe populaire et de classe favorisée au sein des deux conditions de menace évaluative. Si les différences de classe sociale observée sur le score RFT dans l'étude 4 sont imputables à la conséquence attentionnelle de la menace évaluative de moindre compétences intellectuelles chez les individus de classe populaire, alors nous devrions observer une interaction par réduction de différence. Plus précisément, *alors qu'aucune différence significative n'est attendue entre les deux conditions de menace évaluative chez les participants de classe favorisée, non-soumis à la menace amorcée dans la condition de forte pression, les participants de classe populaire devraient avoir un score de RFT significativement plus élevé en condition de menace évaluative qu'en condition de faible menace évaluative. En condition de faible menace évaluative, nous n'attendons pas de différence significative de score RFT moyen entre nos participants de classe populaire et leurs homologues de classe favorisée.*

Méthode

Participants et procédure

Nous avons planifié une taille d'échantillon correspondant à deux fois celle déterminée pour l'étude 4, nous amenant à 200 participants, c'est-à-dire 50 par condition expérimentale⁴⁵. La difficulté à recruter des participants de classe favorisée parmi les étudiants de psychologie à travers la procédure des crédits-cours nous a mené à poursuivre l'expérience au-delà du

⁴⁵ Les informations relatives à la puissance statistique nécessaire au test d'une interaction par réduction de différence dont nous disposions à l'époque de la récolte de données nous ont mené à penser que c'était une taille d'échantillon satisfaisante au regard de la taille de l'effet principal de la classe sociale obtenue dans l'étude 4.

seuil de 200 afin d'approcher notre objectif de 50 participants par condition, pour un échantillon final de 241 participants (66♀, $M\grave{a}ge = 19.57$ ans, $ET\grave{a}ge = 1.89$). Les données d'un participant qui n'a pas compris les consignes et d'un autre qui avait déjà réalisé l'étude ont été écartées des analyses. Ainsi, 50 participants de classe favorisée et 69 de classe populaire ont été exposés à la condition de faible menace évaluative et 45 participants de classe favorisée et 75 de classe populaire ont été exposés à la condition de forte menace évaluative. La tâche étant de nature visuelle, l'expérimentateur s'assurait que les participants avaient tous une vision normale ou corrigée.

La procédure était identique à celle de l'étude 6a, c'est-à-dire que les participants débutaient en complétant le formulaire de consentement, le questionnaire démographique, étaient exposés à une des deux conditions de menace évaluative, réalisaient la tâche de RFT, remplissaient le questionnaire relatif au contrôle des manipulations puis étaient débriefés et remerciés.

Résultats

Contrôle des manipulation. Les participants en condition de forte menace évaluative ont davantage estimé que la tâche de RFT mesurait les capacités intellectuelles ($M = 5.669$, $ET = 2.173$) que ceux en condition de faible menace évaluative ($M = 2.545$, $ET = 1.932$), $F(1, 75) = 139.640$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .367$, 95% IC [.275, .449]. Aussi, les deux groupes de participants ne semblaient pas différer dans leur évaluation de la tâche dans sa capacité à mesurer les capacités attentionnelles ($F < 1$). De plus, contrairement aux résultats de l'étude 6a, les participants du groupe forte menace évaluative ont rapporté s'être sentis significativement davantage évalués par l'expérimentateur ($M = 5.198$, $ET = 2.354$ vs. $M = 3.592$, $ET = 2.251$), $F(1, 240) = 29.309$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .109$, 95% IC [.045, .186] et significativement davantage stressés à l'idée de ne pas réussir la tâche ($M = 3.587$, $ET = 2.272$ vs. $M = 2.883$, $ET = 2.178$),

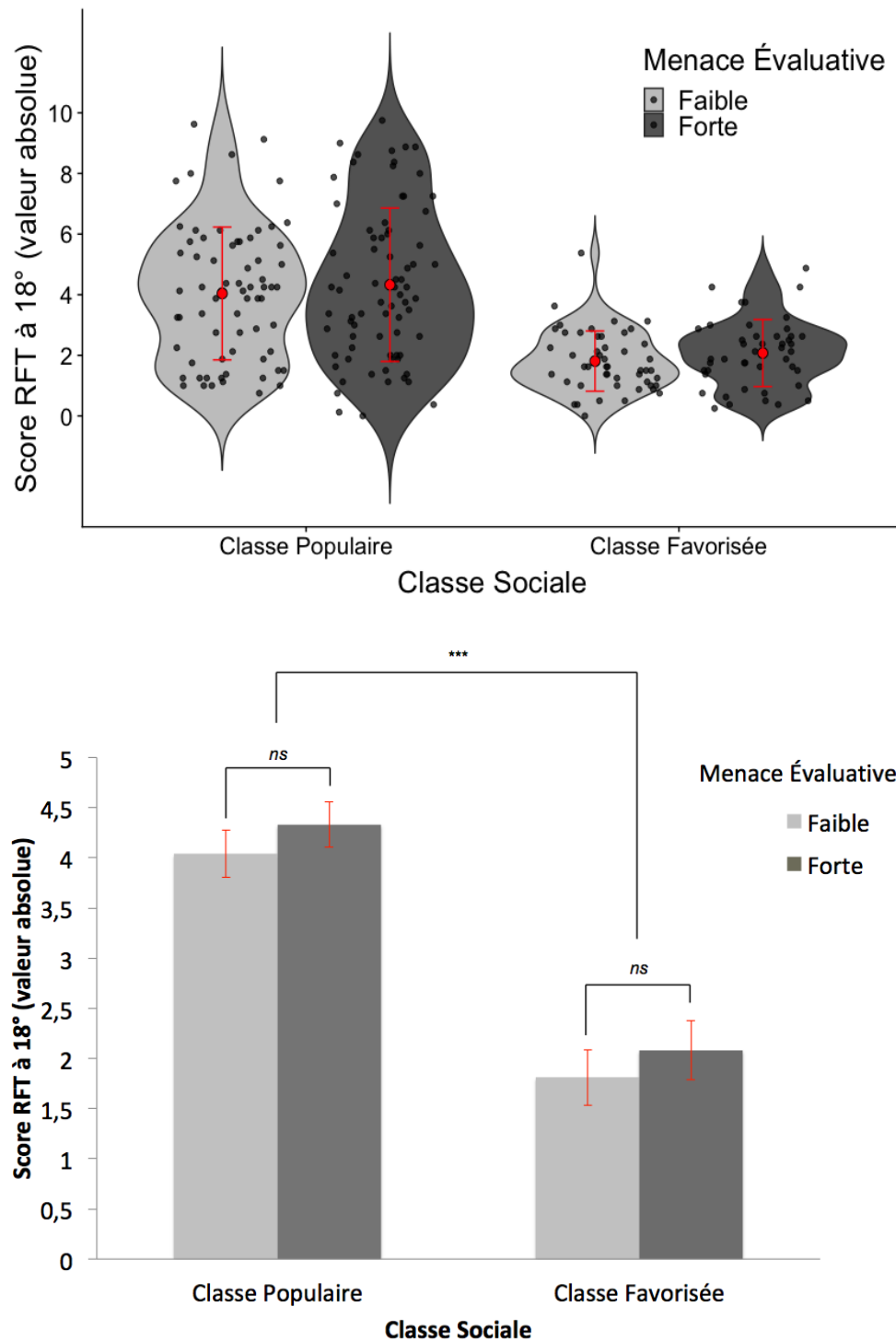
$F(1,239) = 6.020$, $p = .015$, $\eta_p^2 = .025$, 95% IC [.001, .075]. Autrement dit, notre manipulation de la menace évaluative de la tâche semble avoir fonctionné avec succès.

Tâche de RFT. La très faible proportion d'hommes dans notre échantillon (i.e., 14.690%) ne nous a pas permis de contrôler l'effet du sexe dans nos analyses. Tout comme pour les études 4, 5 et 6a, nous avons réalisé nos analyses sur le score de RFT correspondant à la condition où le cadre est incliné à 18°⁴⁶. La variable menace évaluative a été codée en -0.5 pour la condition faible et +0.5 pour la condition forte. La variable classe sociale a été codée en -0.5 pour la condition classe favorisée +0.5 pour la condition classe populaire. Le score RFT a été régressé sur la variable de menace évaluative, celle de classe sociale ainsi que leur interaction. L'analyse de régression révèle un effet principal significatif de la classe sociale avec un score RFT significativement plus élevé chez les participants de classe populaire ($M = 4.183$, $ES = 0.163$) que chez ceux de classe favorisée ($M = 1.943$, $ES = 0.201$), $b = 2.24$, $ET = 0.259$, 95% IC [1.73, 2.752], $t(235) = 8.643$, $p < 0.001$, $\eta_p^2 = .241$, 95% IC [.152, .328]. L'effet principal de la menace évaluative s'est révélé non-significatif : le score RFT participants de la condition forte menace évaluative ($M = 3.201$, $ES = 0.185$) n'était pas significativement différent de celui de ceux en condition de faible menace évaluative ($M = 2.925$, $ES = 0.182$), $b = 0.276$, $ET = 0.260$, 95% IC [-0.235, 0.787], $t(235) = 1.065$, $p = 0.288$, $\eta_p^2 = .005$, 95% IC [0, .037]. Enfin, l'interaction entre la classe sociale et la menace évaluative n'était pas significative, $b = 0.022$, $ET = 0.519$, 95% IC [-0.999, 1.044], $t(235) = 0.043$, $p = 0.966$, $\eta_p^2 = .000$, 95% IC [0, 1] (cf. Figure 27).

⁴⁶ Les analyses relatives aux autres conditions d'inclinaison du cadre, ainsi que les analyses avec la menace évaluative mesurée (plutôt que manipulée), sont disponibles annexe 9 (p. 350).

Figure 27

Interaction entre la Classe Sociale et la Menace Évaluative sur le score RFT à 18°



Note. Pour le graphique en violon, les barres d'erreur en rouge représentent les écarts-types à la moyenne. Pour le graphique en barres, les barres d'erreur en rouge représentent les erreurs standards à la moyenne. *** représente les valeurs de $p < .001$.

Discussion

Cette étude avait pour objectif de mettre à l'épreuve le potentiel rôle médiateur de la menace évaluative pour expliquer les différences de score RFT obtenues entre les participants de classe populaire et ceux de classe favorisée au sein de l'étude 4. Tout d'abord, les résultats indiquent qu'indépendamment de la condition de menace évaluative, les participants de classe populaire avaient un score RFT significativement plus élevé que leurs homologues de classe favorisée, répliquant avec succès ceux obtenus au sein de l'étude 4. Au-delà du succès de cette réplique, la taille d'effet du facteur de classe sociale est d'une magnitude plus élevée qu'au sein de l'étude 4 avec un échantillon plus large.

En ce qui concerne l'hypothèse centrale de cette étude, nous nous attendions à ce que la menace évaluative influence négativement la performance de nos participants de classe populaire sans influencer celle de ceux de classe favorisée. Plus spécifiquement, nous faisons l'hypothèse d'une réplique des résultats de l'étude 4, c'est-à-dire un score RFT moyen significativement plus élevé chez les participants de classe populaire que chez ceux de classe favorisée, en condition de forte menace évaluative et une absence de différence en condition de faible menace évaluative. Les résultats indiquent également que, malgré le succès de notre manipulation de la menace évaluative, elle n'a pas influencé la performance à la tâche RFT chez nos participants. Ces résultats sont d'ailleurs cohérents avec ceux d'études qui révèlent une absence de relation entre l'anxiété et la dépendance au champ visuel (e.g., Dargel & Kirk, 1973 ; Joshi, 1974). Autrement dit, il semble que la menace évaluative n'ait pas affecté le traitement attentionnel des participants au cours de la tâche de RFT.

Discussion générale du chapitre

L'enjeu de ce chapitre était de tester l'hypothèse d'une inscription cognitive du rapport au monde et à soi façonné par l'expérience de classe sociale jusqu'aux processus cognitifs de bas-niveau. De nombreux travaux issus de la psychologie sociale et des neurosciences

sociales, présentés au sein de ce chapitre, ont révélé l'existence d'une influence de l'expérience de contextes socioculturels sur le déploiement de l'attention visuelle. Notamment, les individus originaires des sociétés collectivistes ont tendance à déployer leur attention visuelle de manière plus diffuse que ceux issus des pays individualistes qui ont tendance à déployer leur attention visuelle de manière plus focalisée. Le modèle ISPS (Hannover & Kühnen, 2004 ; Hannover et al., 2005 ; Kühnen et al., 2001), encapsulé dans l'approche socioculturelle (Fiske et al., 1998 ; Markus & Kitayama, 1991 ; Stephens et al., 2014) suggère que les représentations de soi, façonnées par les normes, valeurs et pratiques promues et valorisées dans les contextes socioculturels dans lesquels naviguent les individus seraient à l'origine de ces différences dans le déploiement de l'attention visuelle. Plus particulièrement, il propose que ces différences sont causées par les représentations de soi actives lors du traitement d'informations qui sont associées à un paramétrage du contrôle cognitif qui module la pertinence du contexte dans le traitement visuel de l'environnement. Les représentations de soi interdépendantes, c'est-à-dire qui intègrent davantage le rôle de l'environnement dans la construction de soi, seraient associées à un paramétrage du contrôle cognitif engageant un traitement plus élevé du contexte, ce qui se traduit notamment par un déploiement d'une attention visuelle plus diffuse. À l'inverse, les représentations de soi indépendantes, c'est-à-dire qui négligent davantage le rôle l'environnement dans la construction de soi, seraient associées à un paramétrage du contrôle cognitif engageant un traitement plus faible du contexte, ce qui se traduit notamment par un déploiement d'une attention visuelle plus focalisée. Ainsi, les individus des sociétés collectivistes, aux modèles de soi majoritairement interdépendants traitent visuellement davantage les éléments constitutifs du contexte que ceux des sociétés individualistes, aux modèles de soi majoritairement indépendants. Si la proposition de l'analyse socioculturelle des classes sociales se vérifie, c'est-à-dire que les individus de classe populaire développent des représentations de soi majoritairement interdépendantes et ceux de classe favorisée des représentations de soi indépendantes, alors

les différences interculturelles dans le déploiement attentionnel devraient être observées entre les individus de classe populaire et de classe favorisée.

Nous avons dressé deux hypothèses 1) au même titre que la classe sociale façonne chroniquement la manière d'interpréter le monde (e.g., erreur fondamentale d'attribution), les choix (cf. étude 1 de ce manuscrit) ou encore son rapport aux autres (e.g., Piff et al., 2012), elle devrait également influencer les processus cognitifs qui sous-tendent le traitement de l'environnement indépendamment de sa nature (sociale ou non-sociale) 2) les représentations de soi socioculturellement situées expliquent les différences de classe sociale dans le traitement attentionnel de l'environnement. Les résultats de l'étude 4 révèlent l'existence d'une différence de classe sociale dans le déploiement de l'attention visuelle investiguée à travers la dépendance à l'égard du champ (Witkin et al., 1962), suggérant que l'expérience de contextes de classe populaire est associée à une plus grande dépendance à l'égard du champ, c'est-à-dire à la tendance à déployer l'attention visuelle de manière plus diffuse. Les résultats de l'étude 5 montrent que cette différence observée dans l'étude 4 peut être répliquée à travers la manipulation temporaire du médiateur supposé de la relation entre la classe sociale et la performance associée au déploiement attentionnel, c'est-à-dire les représentations de soi in(ter)dépendantes. Enfin, les résultats des études 6a et 6b permettent d'écarter l'hypothèse d'une explication des différences de classe sociale dans le déploiement de l'attention visuelle par un sentiment de menace du soi plus élevé chez les individus de classe populaire. Autrement dit, il semblerait bien que l'interdépendance mène à une performance dégradée à la tâche de RFT.

La limite majeure des résultats présentés au sein de ce chapitre réside dans la relation qu'entretient le construit de dépendance à l'égard du champ avec des construits psychologiques également associés à la classe sociale. Par exemple, la magnitude de la dépendance à l'égard du champ est négativement associée à la performance sur des tests d'intelligence (e.g., Cooperman, 1980 ; MacLeod et al., 1986), la capacité de mémoire de

travail (Miyake et al., 2001) ainsi qu'à la performance sur la quasi-totalité des disciplines académiques (Roszkowski & Snelbecker, 1987 ; Tinajero & Páramo, 1997). La classe sociale, elle, est positivement associée à la performance aux tests d'intelligence (voir Noble et al., 2007), la capacité de mémoire de travail (e.g., Engel et al., 2008) ainsi qu'aux performances académiques (e.g., PISA ; OCDE, 2015). Malgré le succès de l'effet de la manipulation des représentations de soi sur le score à la tâche de RFT, d'autres facteurs tels que l'intelligence ou encore la capacité de mémoire de travail pourraient en jeu au sein de cette tâche et expliquer la relation entre classe sociale et dépendance à l'égard du champ est plausible. Une manière d'écarter cette hypothèse serait de trouver une tâche mesurant le déploiement attentionnel pour laquelle nous pourrions faire l'hypothèse d'une meilleure performance des individus de classe populaire comparativement à leurs homologues de classe favorisée du fait de leur plus grande interdépendance qui serait nécessaire à la réussite de la tâche. Au sein du chapitre qui suit sont présentées deux études, que nous n'avons pas pu réaliser du fait de la pandémie de Covid-19, qui traitent précisément de ce point.

Chapitre 4 – Classe sociale, représentations de soi et clignement attentionnel

Au sein du chapitre 3, les études 4 et 6b révèlent une meilleure performance des individus de classe favorisée (vs. populaire) sur la tâche de RFT. Si nous avançons que cette différence de performance s'explique par la construction, au cours de la socialisation de classe sociale, de la chronicité d'accessibilité à un type de représentations de soi plutôt que de l'autre, elle pourrait également être expliquée par une différence de classe sociale en terme de ressources cognitives ou d'efficacité des processus cognitifs. Des données empiriques vont d'ailleurs en ce sens, comme le suggère l'existence d'une relation négative entre dépendance à l'égard du champ et performance sur des tâches de mémoire de travail (e.g., Ghotbi-Varzaneh et al., 2011 ; Miyake et al., 2001 ; Richardson & Turner, 2000), sur des tests d'intelligence (e.g., Cooperman, 1980 ; MacLeod, Jackson & Palmer, 1986), ainsi que sur des tâches académiques (Roszkowski & Snelbecker, 1987 ; Tinajero & Páramo, 1997). La performance sur ces tâches est également associée positivement à la classe sociale (Engel et al., 2008 ; Noble et al., 2007 ; OCDE, 2015). Dans leur revue de littérature, Evans et collaborateurs (2012) suggèrent notamment que l'indépendance à l'égard du champ est associée à des stratégies plus efficaces dans le traitement de l'information, impliquant les fonctions exécutives. Selon eux, le déploiement d'une attention davantage sélective, supposée à l'origine d'une plus grande indépendance à l'égard du champ et significative d'une inhibition plus efficace des distracteurs (e.g., le cadre dans la tâche de RFT) au profit d'un traitement plus approfondi des stimuli pertinents à la tâche (e.g., la barre dans la tâche de RFT), permettrait de soulager la mémoire de travail et donc de traiter l'information de manière plus efficace.

Une manière d'écarter cette hypothèse serait de recourir à une tâche attentionnelle n'impliquant pas de stimuli de nature sociale et dans laquelle les individus de classe populaire, du fait de leur style de déploiement attentionnel plus diffus, surclasseraient ceux de classe favorisée. La tâche de clignement attentionnel (ou *attentional blink* ; Luck et al., 1996 ; Raymond et al., 1992) nous a semblé être une candidate toute désignée. La tâche de clignement attentionnel fait partie de la famille des tâches de présentation visuelle sérielle rapide (ou *rapid serial visual presentation*, RSVP ; Potter & Levy, 1969) qui consistent pour le sujet à identifier une portion des stimuli présentés dans un flux de stimuli présentés succinctement. Les tâches type RSVP permettent l'étude de la diffusion spatiale et temporelle de l'attention. Le principe de la tâche de clignement attentionnel classique réside dans la détection de deux stimuli cibles contenus dans un ensemble de distracteurs, le tout présenté très rapidement (e.g., 100 millisecondes par stimulus). Le clignement attentionnel fait référence au déficit d'identification, et donc de traitement, du second stimulus cible lorsqu'il est présenté dans une fenêtre temporelle de 200 à 500 millisecondes (i.e., fenêtre de clignement attentionnel) après le premier.

Un ensemble d'éléments nous conduisent à faire l'hypothèse d'une meilleure performance des individus de classe populaire (vs. favorisée) sur la tâche de clignement attentionnel. Par exemple, un traitement attentionnel plus global (vs. local), associé à la saillance de représentations de soi interdépendantes (e.g., Lin et al., 2008 ; Lin & Han, 2009), est associé à une magnitude de clignement attentionnel plus faible, c'est-à-dire à une meilleure performance à la tâche (Dale & Arnell, 2010).

Le clignement attentionnel : Hypothèses capacitaire et de contrôle cognitif

Les premières hypothèses formulées afin d'expliquer le phénomène de clignement attentionnel l'attribuait à une limitation des ressources en mémoire de travail, invoquant le

goulet d'étranglement (ou *bottleneck*) qui ne permettrait pas de traiter l'ensemble des stimuli composant le flux d'information, maximisant le traitement et le stockage de la première cible au dépens de la seconde (Shapiro et al., 1994). Par exemple, le modèle d'interférence de Shapiro et collaborateurs (1994) propose que lorsque la seconde cible se trouve dans la fenêtre de clignement attentionnel, il y aurait une compétition entre la première cible et le distracteur qui lui est consécutif ainsi qu'entre la seconde cible et le distracteur qui le suit. Environ une fois sur deux (voire sur trois), les ressources limitées en mémoire de travail ne permettraient pas de résoudre le conflit entre les quatre stimuli suffisamment efficacement. Les processus impliqués dans le traitement de ces stimuli donneraient ainsi priorité à la consolidation de la première cible du fait de sa position privilégiée dans le flux. D'autres modèles basés sur l'hypothèse de la limitation des ressources cognitives proposent quant à eux que les processus permettant la consolidation de la première cible en mémoire consommeraient des ressources cognitives qui ne pourraient être allouées au traitement des stimuli qui défilent dans le flux (e.g., Chun & Potter, 1995).

D'autres modèles plus récents se sont écartés de l'hypothèse du goulet d'étranglement en mémoire de travail dont les soutiens empiriques se sont révélés au final peu convaincants (pour une revue, voir Dux & Marois, 2009). Ces modèles proposent d'expliquer le phénomène de clignement attentionnel à travers le déficit temporaire de contrôle cognitif (e.g., Di Lollo et al., 2005). Selon les auteurs, l'identification des deux stimuli cibles, ainsi que le rejet des stimuli distracteurs, nécessiteraient un contrôle cognitif permettant de filtrer les informations non-pertinentes. Lorsque la première cible est détectée, l'opérateur central (i.e., le contrôle exécutif) qui gère le paramétrage des processus de traitement de l'information à déployer donnerait priorité au traitement de la première cible afin de la consolider en mémoire, réduisant drastiquement le filtrage des informations qui suivent. Cette réduction du filtrage rendrait plus difficile le traitement de la seconde cible qui se retrouverait traitée de la même manière que les distracteurs lorsqu'elle apparaît dans la fenêtre de clignement attentionnel. La réduction du conflit entre la seconde cible et les distracteurs est alors très coûteuse en termes de

ressources de mémoire de travail et aurait pour conséquence de diminuer son traitement, sa consolidation et donc son report.

Parmi les hypothèses relativement récentes échafaudées dans le but d'expliquer ce phénomène (pour une revue, voir Dux & Marois, 2009 ; Martens & Wyble, 2010), l'hypothèse du surinvestissement attentionnel / sur-engagement du contrôle cognitif (e.g., Olivers & Meeter, 2008 ; Olivers & Nieuwenhuis, 2005, 2006 ; Olivers et al., 2007 ; Taatgen et al., 2009) fait aujourd'hui relativement consensus dans la littérature. Cette hypothèse suggère que l'allocation excessive de ressources attentionnelles, ou un contrôle cognitif excessif, dans le traitement du premier stimulus cible occasionne un manque de ressource pour traiter la seconde lorsqu'elle se trouve dans la fenêtre de clignement attentionnel. Ce surinvestissement attentionnel ouvrirait ce que Akyürek et Hommel (2005) appellent un « portail attentionnel » qui aiderait à la fois à un traitement plus efficace de la cible, mais aussi du stimulus qui le suit. Lorsque la seconde cible est consécutive à la première dans le flux de stimuli, le taux d'identification de la seconde cible est aussi élevé que lorsqu'elle est présentée au-delà de la fenêtre de clignement attentionnel. Ce phénomène appelé *Lag-1 sparing* s'expliquerait par le fait que la seconde cible bénéficie de l'excès d'engagement de l'attention au traitement de la première. Les deux cibles sont ainsi stockées simultanément temporairement en mémoire de travail, favorisant leur traitement et leur consolidation. Toutefois, lorsque la première cible est suivie d'un distracteur, les caractéristiques de ce dernier peuvent interférer avec celles de la cible, perturbant l'encodage de ce dernier. Afin de maximiser l'encodage de la première cible, un processus rebond se déploierait dans le but de désengager des ressources attentionnelles de manière à traiter le conflit, réduisant ainsi l'identification de la seconde cible située dans une fenêtre temporelle de 200 à 500 millisecondes qui perdrait la compétition pour les ressources.

Le clignement attentionnel : mesure du déploiement spatio-temporel de l'attention

L'existence de différences interindividuelles en termes de sensibilité au clignement attentionnel (Feinstein et al., 2004 ; Martens, Elmallah et al., 2006 ; Troche & Rammsayer, 2013 ; Willems & Martens, 2016) a permis de tester sa relation à un ensemble de facteurs permettant de caractériser les processus cognitifs qui sous-tendent ce phénomène. Par exemple, les individus qui montrent une faible magnitude de clignement attentionnel montrent également une activité plus faible des aires cérébrales frontales associées à la détection de distracteurs, indiquant qu'ils portent moins leur attention aux distracteurs que les autres (Gross et al., 2004 ; Martens, Ellalah et al., 2006). Ces résultats sont soutenus par l'existence d'une relation négative entre la magnitude de clignement attentionnel et l'efficacité du contrôle cognitif associé au filtrage de distracteurs de la mémoire de travail (Arnell et al., 2010 ; Colzato et al., 2007), et cela indépendamment de sa capacité de stockage qui ne montre pas de relation avec l'effet de clignement attentionnel (Arnell & Stubitz, 2010). Aussi, la relation positive au niveau intra-individuel entre la magnitude du clignement attentionnel et l'amplitude de l'onde cérébrale P300, associée à la magnitude de l'engagement de l'attention et au rafraîchissement de la mémoire de travail (e.g., Kramer and Spinks, 1991), soutient l'hypothèse du rôle de l'attention (et de son surinvestissement) dans le clignement attentionnel (Martens, Ellmalah et al., 2006 ; Martens, Munneke et al., 2006 ; Shapiro et al., 2006).

Un ensemble de travaux s'est attaché à la manipulation du déploiement de l'attention visuelle, permettant de confirmer son rôle causal dans le phénomène de clignement attentionnel. Notamment, lorsque l'attention est détournée de la tâche de clignement attentionnel en cours, via la réalisation d'une tâche secondaire relativement simple (i.e., tâche de reconnaissance vis-à-vis d'un stimulus présenté en début d'essai ; Olivers & Nieuwenhuis, 2006), le maintien de pensées interférentes (i.e., penser à ses dernières vacances ; Olivers &

Nieuwenhuis, 2005), l'exposition à des sons binauraux (Reedijk et al., 2015) encore par le vagabondage de la pensée (Thomson et al., 2015), la magnitude de clignement attentionnel est significativement réduite. Ces résultats suggèrent que le déploiement de l'attention de manière diffuse au cours du temps, en prévenant un sur-engagement de l'attention l'identification de la première cible, engendre une meilleure identification de la seconde cible lorsqu'elle apparaît dans la zone temporelle propice au clignement attentionnel. D'autres études suggèrent également que la diffusion visuelle de l'attention réduit la magnitude de clignement de l'attention. Par exemple, une situation de double tâche qui consiste à réaliser les essais de la tâche de clignement attentionnel tout en détectant le moment auquel point mobile sur l'écran change de couleur (passant du gris au rouge) supprime l'effet de clignement attentionnel comparativement à une situation de simple tâche de clignement attentionnel (Taatgen et al., 2009). Les données récoltées en EEG montrent que la réduction de la magnitude de clignement attentionnel dans cette condition de double tâche est associée à une réduction de l'amplitude de l'onde P300 du lobe pariétal dans les essais où la seconde cible était entre 200 et 500 millisecondes après la première, c'est-à-dire à la réduction de la magnitude du déploiement de l'attention (Wierda et al., 2010). De la même manière, l'ajout de points scintillants qui se déplacent vers les bords de l'écran, qui ont pour conséquence une plus grande diffusion de l'attention visuelle, réduit significativement la magnitude de clignement attentionnel comparativement à la condition où les points sont statiques (Arend et al., 2006).

En résumé, l'ensemble de ces résultats suggèrent que la réussite à la tâche de clignement attentionnel requiert un déploiement davantage diffus de l'attention (spatiale et/ou temporelle) qui prémunit du surinvestissement de l'attention, et des traitements cognitifs qui en résultent, sur la première cible. De plus, le rôle du déploiement attentionnel dans l'effet de clignement attentionnel n'est ni affecté par les capacités de mémoire de travail (Martens &

Johnson, 2009), ni par les capacités intellectuelles⁴⁷ (Colzato et al., 2007 ; Martens & Johnson, 2009). Ainsi, la démonstration d'une meilleure performance des individus de classe populaire comparativement à leurs homologues de classe favorisée sur la tâche de clignement attentionnel permettrait d'écarter l'hypothèse alternative selon laquelle les différences de classe sociale observées sur la tâche de RFT dans les études 4 et 6b sont consécutives à des différences en termes de capacités intellectuelles et de mémoire de travail. De plus, la magnitude de clignement attentionnel étant sensible aux manipulations expérimentales, nous pouvons également faire l'hypothèse de réplication des effets relatifs à la classe sociale à travers la méthode d'amorçage des représentations de soi in(ter)dépendantes.

Un effet de la classe sociale et représentations de soi actives sur la magnitude de clignement attentionnel ?

Si les différences de performance sur la tâche de RFT et sur la tâche de clignement attentionnel sont toutes deux expliquées par le même processus cognitif, à savoir le caractère plus ou moins diffus du déploiement de l'attention au cours de la tâche, alors il devrait exister une relation négative entre la performance aux tâches qui nécessitent le déploiement d'une attention focalisée (e.g., RFT, test de la ligne encadrée, Navon) et la performance aux tâches qui nécessitent le déploiement d'une attention diffuse (e.g., tâche de clignement attentionnel). Dale et Arnell (2010, 2015) ont examiné la relation entre la performance à trois tâches de mesure de traitement global/local que sont la tâche de Navon-lettres (Navon, 1977 ; voir Figure 15), la tâche de Navon-figures (Kimchi & Palmer, 1982), la tâche de traitement des hautes et basses fréquences spatiales de visages (Tardif et al., 2017) et la performance à une tâche de clignement attentionnel. De manière consistante, le degré de biais de traitement global sur les

⁴⁷ Les capacités intellectuelles ont été mesurées à travers les Matrices Progressives Standards de Raven (Raven, 2000) qui renvoient à l'intelligence dite « fluide » qui ferait référence aux capacités de raisonnement logique et de résolution de problèmes nouveaux. Cette dimension de l'intelligence est contrastée à l'intelligence « cristallisée » qui elle renverrait à la capacité à employer des compétences associées à des savoirs acquis par l'expérience (Cattell, 1963).

trois tâches de mesure de traitement global/local était négativement corrélé à la magnitude de clignement attentionnel. Autrement dit, la tendance chronique à déployer son attention de manière plus diffuse est délétère sur des tâches qui nécessitent une focalisation de l'attention mais bénéfique sur des tâches dont la focalisation attentionnelle perturbe le traitement cognitif.

Au-delà de l'existence de différences interindividuelles dans la magnitude de clignement attentionnel, des différences interculturelles ont également été détectées. Notamment, Colzato et collaborateurs (Colzato et al., 2008 ; Colzato, Hommel, & Shapiro, 2010 ; Colzato, van Beest et al., 2010) ont examiné les différences dans le déploiement attentionnel de deux groupes de participants hollandais sur la base de leur appartenance religieuse, à savoir les néo-calvinistes et les athées. Les valeurs et pratiques de la religion calviniste aux Pays-Bas, branche réformiste du christianisme associée au protestantisme, gravitent autour des piliers de l'individualisme et de l'indépendance, à savoir la responsabilité individuelle et la primauté de soi au dépens des besoins d'autrui (Colzato et al., 2008). Les expériences de socialisation au sein des contextes culturels protestants (et notamment néo-calvinistes) entraîneraient le développement de modèles de soi plus indépendants que dans les contextes où les pratiques de socialisation associées à la religion sont absentes (e.g., Cohen, 2015). Ainsi, comparativement aux individus athées, les individus néo-calvinistes devraient exprimer une performance significativement meilleure sur les tâches qui nécessitent le déploiement focalisé de l'attention et une performance significativement plus faible sur les tâches qui nécessitent le déploiement diffus de l'attention. Conformément aux hypothèses, les résultats des auteurs montrent qu'en effet, les participants néo-calvinistes montraient à la fois un biais de traitement global plus faible sur la tâche de Navon-lettres (Colzato et al., 2008, 2010a), et une magnitude de clignement attentionnel significativement plus élevée (Colzato, van Beest et al., 2010). Ces tendances comportementales ont d'ailleurs été révélées tout en contrôlant statistiquement les effets associés à l'intelligence fluide.

L'ensemble de ces résultats nous permettent de faire l'hypothèse que *les individus de classe populaire, qui ont tendance à déployer par défaut une attention plus diffuse que leurs homologues de classe favorisée, devraient montrer de meilleures que ces derniers sur la tâche de clignement attentionnel*. Autrement dit, *les participants de classe populaire devraient montrer des scores d'identification significativement plus élevés de la deuxième cible lorsqu'elle est présentée entre 200 et 500 millisecondes après la première comparativement aux participants de classe favorisée*. Les représentations de soi in(ter)dépendantes étant supposées médialiser cette différence de performance, nous faisons également l'hypothèse que *les participants qui ont été amorcés par l'interdépendance devraient montrer des scores d'identification significativement plus élevés de la deuxième cible lorsqu'elle est présentée entre 200 et 500 millisecondes après la première comparativement aux participants amorcés par l'indépendance*.

Malheureusement, la pandémie de la Covid-19 a empêché la conduite de ces deux expériences qui seront réalisées dès lors que la situation en France nous le permettra.

Études 7 et 8 : Classe sociale, représentations de soi et clignement attentionnel

Méthode

Participants

Afin de déterminer la taille d'échantillon nécessaire au test de l'interaction entre la classe sociale (ou le type de représentations de soi actif) et le type de lag, nous avons réalisé une analyse de puissance pour une ANOVA mixte par simulation sur le logiciel R (R

Development Core Team, 2017) à l'aide du package ANOVApower⁴⁸ (Lakens & Caldwell, 2021). Le principe des analyses de puissance par simulation réside dans la simulation de jeux de données générés en fonctions de la valeur de certains paramètres informant des résultats attendus. Ces paramètres sont les moyennes et écart-types de l'ensemble des conditions du plan expérimental, la corrélation moyenne entre les scores de toutes les conditions, le seuil de significativité alpha du test statistique ainsi que le nombre de simulations à réaliser. Les moyennes et écart-types pour chaque condition utilisée pour le calcul de puissance statistique ont été basés sur les résultats de l'étude de Colzato, van Beest et collaborateurs (2010) dans laquelle ils ont contrasté la performance de participants athées et néo-calvinistes. En effet, nous faisons l'hypothèse d'une différence de résultats en fonction de la classe sociale relativement proche de celle rapportée par Colzato, van Beest et collaborateurs (2010), avec une performance des participants de classe favorisée proche de celle des néo-calvinistes et une performance des participants de classe populaire proche des athées.

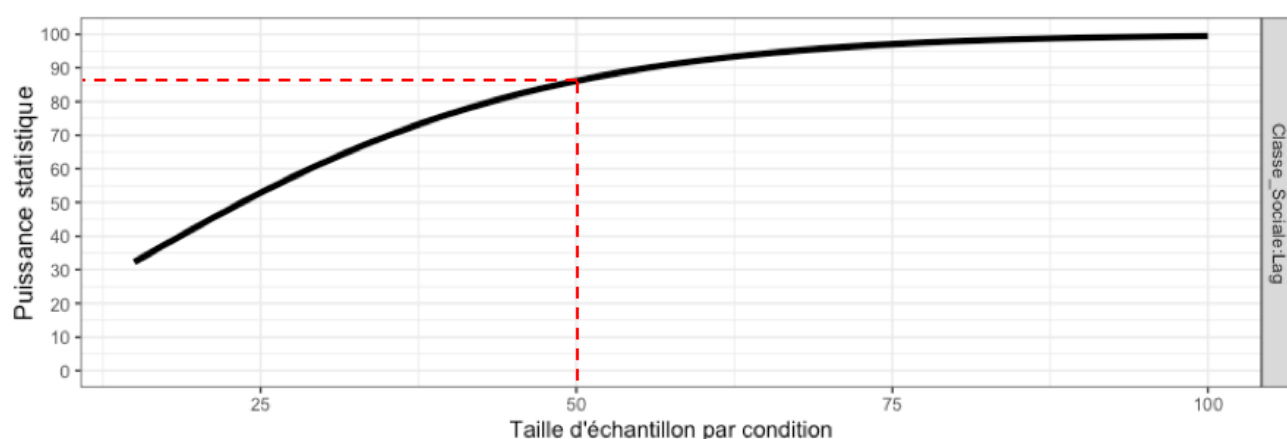
En ce qui concerne les valeurs d'écart-type, les fonctions contenues dans le package ANOVApower considèrent une homogénéité parfaite des variances entre les conditions des variables intra-participant. De ce fait, il ne nous est pas possible de spécifier des écart-types différents pour chacune des conditions du plan expérimental comme l'indiquent les données de Colzato, van Beest et collaborateurs (2010). Nous avons donc fait le choix de choisir une valeur élevée, davantage conservatrice, afin de se placer dans les meilleures conditions pour trouver un effet d'interaction s'il existe, tout en considérant les tailles d'effet relativement faibles relativement aux différences de classe sociale sur des tâches cognitives. La valeur d'écart-type la plus élevée fournie par Colzato, van Beest et collaborateurs (2010) était de 0.117, toutefois un pré-test réalisé par nos soins sur un échantillon de 78 participants nous a conduit à considérer la valeur de 0.200. Comme suggéré par les auteurs du package, nous avons

⁴⁸ Nous avons basé nos analyses sur le format pré-publication de l'article datant de 2019 (<https://psyarxiv.com/baxsf/download?format=pdf>) dont le contenu est extrêmement proche de la version publiée en 2021.

paramétré la fonction du calcul de la taille d'échantillon à 1000 simulations Monte-Carlo⁴⁹. Les résultats de l'analyse de puissance suggèrent 100 participants (50 de classe populaire et 50 de classe favorisée) pour atteindre une puissance statistique de 0.853 (cf. Figure 28 pour une représentation graphique des résultats de l'analyse de puissance par simulation).

Figure 28

Résultats de l'Analyse de Puissance Statistique Relative au Test de l'Interaction entre la Classe Sociale et la Condition de Lag sur la Tâche de Clignement Attentionnel



Matériel

La tâche de clignement attentionnel a été programmée sur le logiciel E-Prime 2 (E-Prime Psychology Software Tools Inc., Pittsburg, PA). Les participants seront placés à environ 50 centimètres de l'écran, le siège ajusté en hauteur afin que leurs yeux soient au même niveau que le centre de l'écran. Nous utiliserons la version la plus commune de la tâche au sein de laquelle deux lettres en encre noire constituent les stimuli cibles et dix-huit chiffres en encre noire constituent les distracteurs. Tous les stimuli seront présentés sur un écran blanc. La proximité morphologique entre les stimuli cibles et distracteurs diminuent très significativement l'identification des cibles (Chun & Potter, 1995 ; Shapiro et al., 1994) . Ainsi, parmi les lettres de l'alphabet qui constituent les stimuli cibles, les lettres B, I, O, Q et Z ont

⁴⁹ Pour davantage d'informations, voir <https://aaroncaldwell.us/SuperpowerBook/estimated-marginal-means.html#monte-carlo-simulations>

été retirées de l'échantillon du fait de leur trop grande proximité morphologique avec les chiffres 8, 1, 0 et 2. Pour ce qui est des distracteurs, nous avons retiré les chiffres 0 et 1 du fait de leur trop grande proximité morphologiques avec les lettres O et I. Un essai consiste en l'affichage d'une croix de fixation sur une durée de 500 millisecondes suivi de l'affichage de vingt stimuli présentés consécutivement sur une durée de 100 millisecondes chacun, ramenant la durée d'un essai à 2500 millisecondes (cf. Figure 29). La durée de présentation entre les deux stimuli cible est manipulée de sorte à ce que la seconde cible apparaisse directement après la première (i.e., lag 1), après un distracteur (i.e., lag 2), après deux distracteurs (i.e., lag 3), après 4 distracteurs (i.e., lag 5) ou après sept distracteurs (i.e., lag 8).

Procédure

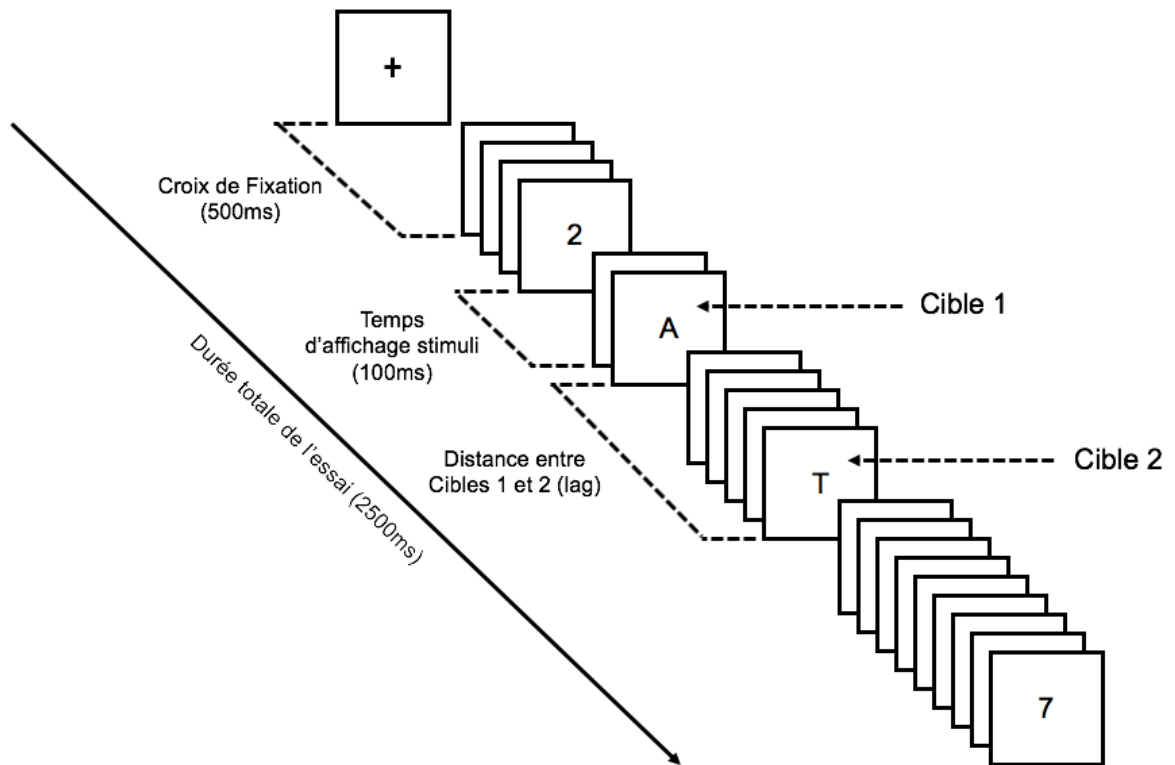
Les participants seront accueillis individuellement dans un box expérimental et seront invités à se placer devant l'écran d'ordinateur. Après avoir rempli le formulaire de consentement, ils seront invités à compléter le même questionnaire démographique que celui utilisé pour les expériences répertoriées au sein du chapitre 3 de ce manuscrit. Si les réponses relatives au niveau de diplôme des parents nous permettent de les catégoriser en classe populaire ou favorisée, sur les mêmes critères que pour les expériences 4 et 6, alors ils seront invités à débiter l'expérience. S'ils sont catégorisés dans la classe intermédiaire, relativement aux critères utilisés dans l'expérience 4, alors ils devront réaliser la tâche d'encerclement de pronoms utilisée dans l'expérience 5 afin d'amorcer des représentations de soi indépendantes ou interdépendantes. Une fois la tâche d'encerclement de pronoms réalisée, ils pourront alors débiter la tâche de clignement attentionnel. Afin de s'assurer que la distance entre les yeux du participants et l'écran est fixe sur toute la durée de la tâche, les participants placeront leur menton sur une mentonnière placée à 50 centimètres de l'écran. Les consignes de la tâche, affichées à l'écran, indiquent que la tâche consiste à identifier puis rapporter les deux lettres qui ont été présentées dans le flux de stimuli. Elles précisent aussi qu'à la fin du flux de présentation des 20 stimuli, lorsque la question « quelles sont les deux lettres qui ont été

présentées ? » apparaît à l'écran, le participant devra rapporter les deux lettres en appuyant consécutivement sur les touches du clavier l'une après l'autre. Il leur sera précisé qu'il n'y a pas de temps imparti pour répondre et que s'ils se sont trompés, il suffira de taper une fois supplémentaire la paire de lettres permettant d'écraser la paire précédente à l'écran. Deux lettres étant nécessaires pour valider l'essai et passer au suivant, il sera demandé aux participants de rapporter une lettre au hasard pour chacune des lettres qu'ils n'auraient pas identifié dans l'essai.

Une fois les consignes exposées et précisées si besoin par l'expérimentateur, celui-ci quittera la pièce. Une fois seuls, les participants pourront débiter la phase d'entraînement qui comporte 20 essais avec quatre occurrences de chacune des conditions de lag. Si l'identification correcte de l'ensemble des cibles des 20 essais n'excède pas 50 pourcent, alors une nouvelle session d'entraînement identique est initiée. Si le taux de réponses correctes n'excède toujours pas 50 pourcent, un message s'affiche sur l'écran indiquant la fin de l'expérience. Si le taux de réponse correcte excède les 50 pourcent lors de la phase d'entraînement, la phase expérimentale contenant 150 essais (30 par condition de lag), divisés en trois blocs intercalés d'une courte pause, est initiée. Une fois la tâche terminée, l'expérimentateur procédera au débriefing et les participants seront remerciés.

Figure 29

Exemple d'un Essai de la Tâche de Clignement Attentionnel



Note. L'exemple présenté correspond à un essai de la condition lag 5, c'est-à-dire une condition dans laquelle quatre distracteurs sont intercalés entre la première et la seconde cible.

Plan d'analyse

Les analyses relatives à nos deux expériences, celle impliquant la classe sociale et celle impliquant l'amorçage des représentations de soi, seront identiques du fait que les deux facteurs sont inter-participants et qu'elles comportent deux conditions. Deux variables dépendantes seront examinées. La variable dépendante d'intérêt représente le taux moyen d'identification correcte de la seconde cible. Seuls les essais dans lesquels la première cible a été correctement identifiée seront retenus dans les analyses. De fait, l'effet de clignement attentionnel étant associé à un surinvestissement attentionnel lors du traitement de la première

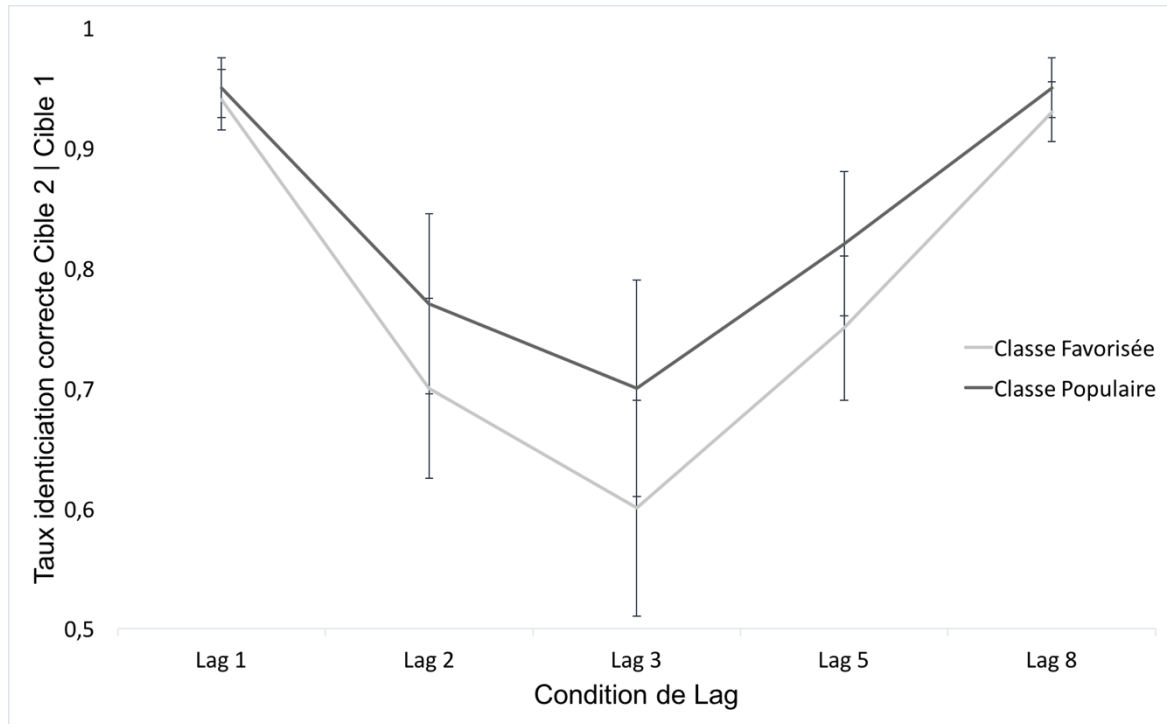
cible, il ne peut pas apparaître lorsque cette dernière n'a pas été traitée par le participant. La seconde variable dépendante est le taux de moyen d'identification correcte de la première cible.

Pour les participants identifiés comme de classe populaire ou favorisée, le taux moyen d'identification correcte de la première cible et le taux moyen d'identification correcte de la seconde cible lorsque la première est correctement identifiée seront régressés dans une ANOVA mixte sur la classe sociale (populaire vs. favorisée ; inter-sujet), le type de lag (lag 1, lag 2, lag 3, lag 5, lag 8 ; intra-sujet), ainsi que leur interaction. Pour les autres, ces deux mêmes variables dépendantes seront régressées sur le même plan expérimental pour laquelle la variable de classe sociale sera remplacée par celle de l'amorçage des représentations de soi (indépendantes vs. interdépendantes ; inter-sujet).

La variable dépendante secondaire (i.e., le taux moyen d'identification correcte de la première cible) nous permet de contrôler l'absence de différences intergroupe dans l'identification de la première cible, dont le taux moyen d'identification correcte doit se situer entre 85 et 100 pourcent pour la majorité des participants indépendamment de leur classe sociale ou de leur condition d'amorçage des représentations de soi. En ce qui concerne notre variable dépendante d'intérêt (i.e., le taux moyen d'identification correcte de la seconde cible lorsque la première est correctement identifiée), nous faisons plusieurs prédictions. D'une part, nous prédisons un effet principal élevé de la variable lag avec une performance élevée dans les conditions lag 1 et lag 8 et une performance significativement dégradée en conditions lag 2, lag 3 et lag 5, correspondant à la période critique de clignement attentionnel (i.e. entre 200 et 500 millisecondes). D'autre part, nous prédisons un effet d'interaction significatif de la classe sociale et du type de lag, ainsi qu'un effet d'interaction significatif du type de représentations de soi amorcé et du type de lag (cf. Figure 30).

Figure 30

Représentation Graphique des Résultats Attendus de l'Interaction entre la Classe Sociale et la Condition de Lag sur la Tâche de Clignement Attentionnel



Note. Nous faisons l'hypothèse d'une distribution des données relativement similaire à celle-ci en ce qui concerne l'interaction entre type de représentations de soi amorcées et condition de lag. Les participants de la condition indépendance devraient montrer une performance similaire à ceux de classe favorisée, et ceux de la condition interdépendance devraient montrer une performance similaire à ceux de classe populaire.

Chapitre 5 – Discussion générale et conclusion

Dans cette thèse, nous avons pour objectif d'étudier deux conséquences supposées de l'incorporation de l'expérience chronique des contextes socioculturels de classe sociale dans le soi. Dans la lignée de la littérature relative aux différences interculturelles sur le comportement et la cognition, des travaux en sociologie sur la construction de l'habitus de classe sociale ainsi que de l'analyse socioculturelle de la classe sociale, nous avons investigué deux conséquences distinctes de l'expérience de la classe sociale dans le fonctionnement psychologique : la magnitude de l'importance des besoins de distinction et de similarité dans la définition de soi, ainsi que la manière dont l'attention visuelle est déployée par défaut sur une scène visuelle. L'hypothèse au cœur de cette thèse était que l'influence de la classe sociale dans la construction du soi, et notamment des modèles de soi in(ter)dépendants, s'exerce à la fois dans le rapport à soi, mais également dans le rapport au monde environnant, jusqu'aux processus attentionnels de bas niveau. L'analyse socioculturelle de la classe sociale (Carey & Markus, 2016, 2017 ; Stephens et al., 2014) propose que les caractéristiques constitutives des contextes de classe sociale, c'est-à-dire les ressources économiques, culturelles et sociales, facilitent ou contraignent l'accès au mandat culturellement partagé de réussite sociale d'indépendance (e.g., influencer son environnement et les autres, être indépendant, être différent des autres). Les contextes de classe favorisée, davantage pourvus en ressources économiques, sociales et culturelles favoriseraient l'émergence de représentations de soi indépendantes permettant aux individus de développer une compréhension de soi et des comportements qui impliquent une indépendance vis-à-vis des autres et du contexte. Les contextes de classe populaire, moins pourvus en ressources économiques, sociales et culturelles favoriseraient l'émergence de représentations de soi

interdépendantes impliquant une perception de soi à travers les relations entretenues avec les autres pertinents (e.g., familles, amis, voisins, collègues) et une attention moins portée vers soi (i.e., ses préférences, ses actions) et plus portée vers l'environnement et autrui, nécessaire afin de s'y adapter. Cette différence de classe sociale dans la construction de soi fournirait ainsi une grille de lecture du monde / des situations socioculturellement située, influençant ainsi la manière de penser et d'agir. Dans le cadre de cette thèse, nous avons investigué les conséquences supposées de la construction de modèles de soi de classe sociale. Dans un premier volet, nous nous sommes focalisé sur une conséquence sociale avec l'importance pour le soi des besoins de similarité et de distinction par rapport à autrui ; dans un second volet, nous avons étudié une conséquence en termes de processus cognitifs avec la modulation du déploiement attentionnel dans le traitement visuel.

Bilan des résultats

Chapitre 2 : Influences proximale (contextes de classe sociale), distale (inégalités économiques) et leur interaction sur les besoins de distinction et similarité

Le premier objectif poursuivi était de s'assurer de l'existence, en France, d'une différence de classe sociale dans les modèles de soi d'in(ter)dépendance majoritaires, censés être modelés par l'expérience de classe sociale. Plus particulièrement, nous avons comme objectif de répliquer deux résultats obtenus aux États-Unis qui suggèrent que les individus de classe populaire ont un besoin plus important de se sentir relativement similaires à autrui que les individus de classe favorisée et, à l'inverse, que ceux de classe favorisée ont un besoin plus élevé de distinction par rapport à autrui que ceux de classe populaire (Stephens et al., 2007). Par exemple, lorsqu'il est demandé aux individus de choisir un stylo qu'ils garderont pour eux à la fin de l'expérience parmi un échantillon de cinq stylos constitués de deux types de stylo (e.g., des stylos identiques verts ou oranges), les individus de classe populaire

choisissaient davantage le stylo présent en majorité dans l'échantillon, alors que ceux de classe favorisée choisissaient davantage celui présent en minorité. Alors que le stylo majoritaire engage une similarité avec autrui dans le sens où la situation suppose que la majorité des individus qui auront l'opportunité de choisir un stylo se retrouveront avec un stylo identique au sien, le stylo minoritaire, lui, engage une distinction de soi dans le sens où la majorité des individus qui auront l'opportunité de choisir un stylo se retrouveront avec un stylo différent du sien. Les résultats d'une autre étude ainsi qu'une série d'entretiens ont également révélé que la réaction à un choix identique au (vs. différent du) sien réalisé par un proche ou un inconnu, dans un domaine trivial (i.e., choix d'un stylo) ou plus important (i.e., choix d'une voiture), est différente en fonction de sa classe sociale. Les individus de classe populaire ont tendance à réagir plus positivement à cette situation, rapportant être davantage satisfaits du choix réalisé et évoquant un sentiment de fierté de partager les goûts d'autrui comparativement à la situation où le choix d'autrui est différent du leur. Au contraire, les individus de classe favorisée ont tendance à réagir davantage négativement à cette situation, évoquant un sentiment désagréable de partager trop de points communs avec autrui. Nous avons tenté, au sein d'une seule expérience, de tester ces deux hypothèses, à savoir le rôle de la classe sociale sur le choix du stylo, ainsi que la réaction au choix d'autrui à travers l'évaluation de ce même stylo. Le manque de ressources humaines ne nous ayant pas permis de faire appel à un compère (qui aurait eu pour consigne de réaliser un choix identique ou différent du participant comme dans l'étude originale), nous avons manipulé le choix d'autrui à travers un commentaire adressé au participant à la suite de son choix de stylo. Le commentaire indiquait que le participant avait fait un choix consensuel ou non consensuel, ces deux conditions étaient contrastées à une condition sans commentaire. En ce qui concerne le choix du stylo, nos études répliquent avec succès l'étude de Stephens et collaborateurs (2007), révélant que les individus de classe populaire (favorisée) ont tendance à choisir davantage le stylo présent en majorité (minorité) dans l'échantillon. En plus de soutenir l'hypothèse de l'influence des contextes de classe sociale dans le développement de modèles

de soi, majoritairement interdépendants chez les individus de classe populaire et majoritairement indépendants pour ceux de classe favorisée, ces résultats ont été obtenus au sein du contexte français. Toutefois, nous n'avons pas pu mettre en évidence la sensibilité des participants au type de choix de leurs pairs sur le niveau de satisfaction de leur propre choix en fonction de leur classe sociale. La teneur du commentaire sur le choix de la majorité n'a pas influencé l'évaluation du stylo choisi, peu importe la classe sociale des participants. L'échec de notre tentative de réplique de ce résultat est très probablement imputable à la forte déviation de notre manipulation par rapport à l'étude originale. Contrairement à l'expérience in situ de la similarité / distinction émergeant du choix d'autrui, un simple commentaire sur le choix de la majorité ne suffit probablement pas à influencer l'évaluation de l'objet choisi. C'est d'ailleurs ce que suggèrent les résultats de l'expérience 4 de ce manuscrit, à savoir que les individus de classe populaire ont davantage tendance, comparativement à leurs homologues de classe favorisée, à modifier leur choix initial pour l'autre option proposée lorsqu'ils ont opéré un choix présenté comme impopulaire.

Afin de poursuivre l'étude des influences proximales et distales des besoins de distinction et de similarité, notre deuxième objectif, qui n'a pu être testé empiriquement dans cette thèse, était d'examiner l'influence d'un facteur distal (i.e., les inégalités économiques dans le contexte social de résidence) sur la manière privilégiée de satisfaire le besoin de distinction en fonction de la classe sociale. Notamment, l'étude 2 de ce manuscrit a pour objectif d'observer et quantifier l'influence de la classe sociale sur le besoin de distinction dont un certain nombre d'auteurs suggère qu'il est fondamental dans la construction identitaire (e.g., Vignoles et al., 2000 ; 2002). Si les résultats de l'étude 1 suggèrent que les individus de classe populaire expriment un besoin de similarité à autrui plus élevé et un besoin de distinction de soi moins élevé que ceux de classe favorisée, la nature dichotomique de la variable dépendante principale (i.e., choix d'un stylo minoritaire vs. majoritaire) ne permet pas de quantifier la différence de classe sociale dans ces besoins. Vignoles et collaborateurs (2000, 2002) ont proposé que, si le besoin de distinction était fondamental dans la construction

de soi, les manières de le satisfaire sont multiples. Becker et collaborateurs (2012) ont révélé des différences interculturelles dans les voies privilégiées pour satisfaire le besoin de distinction. Les membres des sociétés individualistes nourriraient leur besoin de distinction majoritairement à travers la voie appelée « différence », c'est-à-dire à travers la distinction de soi par rapport aux autres vis-à-vis de ses compétences, ses opinions, ses traits, ou ses caractéristiques physiques. Toutefois, les membres des sociétés collectivistes nourriraient leur besoin de distinction majoritairement à travers la voie appelée « position sociale », c'est-à-dire le fait de tenir une position distinctive au sein d'une structure donnée (e.g., famille, groupe d'amis, environnement de travail). De plus, les membres des sociétés collectivistes rapportaient un besoin de distinction plus élevé que leurs homologues des sociétés individualistes. Autrement dit, il est possible que le résultat de l'étude 1, qui nous permettait de conclure à un besoin de distinction plus élevé chez les individus de classe favorisée, ne soit expliqué que par le fait que la voie disponible pour se distinguer (i.e., la « différence ») soit une voie découragée dans les contextes de classe populaire et valorisée dans ceux de classe favorisée. Ainsi, l'étude 2 permettra d'étudier la mesure de la force du besoin de distinction en fonction de la classe sociale ainsi que la mesure dans laquelle chacune des voies de distinction (i.e., différence et position sociale) sont empruntées au sein des deux classes sociales. Nous faisons l'hypothèse que les individus de classe favorisée privilégient la satisfaction de leur besoin de distinction à travers la voie de différence, alors que ceux de classe populaire privilégient cette satisfaction à travers le fait de tenir une position sociale distinctive.

L'objectif de l'étude 3 est d'examiner le rôle des inégalités économiques en tant que facteur distal d'influence du rôle de la classe sociale sur la magnitude du besoin de distinction ainsi que des voies privilégiées pour le satisfaire, intérêt au cœur de l'hypothèse de l'étude 2. Les inégalités économiques sont qualifiées de diviseur social (Wilkinson & Pickett, 2009, 2020) dans le sens où elles érodent la confiance en autrui et la solidarité, notamment avec ceux d'une autre classe sociale que la sienne (Algan & Cahuc, 2013 ; Nishi et al., 2015 ; Uslaner &

Brown, 2005), tout en renforçant la confiance dans les individus issus de la même classe sociale que la sienne (Navarro-Carillo et al., 2018). Cette division sociale est renforcée par le phénomène reproduction sociale qu'elle engendre, maintenant ou renforçant les inégalités économiques. Par exemple, le renforcement des stéréotypes de classe sociale dans les régions à forte inégalité économique (Connor et al., 2021 ; Durante et al., 2013, 2017a, 2017b) peut être interprété comme une conséquence des plus faibles interactions interclasses dans ces contextes dus à cette division sociale. Ce phénomène est ainsi susceptible de renforcer les inégalités dans le capital social et culturel au-delà du capital économique, et ainsi que dans la construction et l'expression de modèles de soi de classe sociale. De ce fait, nous faisons l'hypothèse que les inégalités économiques influencent la construction des modèles de soi de classe sociale. Sánchez -Rodríguez et collaborateurs (2019) ont révélé que la perception de fortes (faibles) inégalités économiques mène à l'adoption de modèles de soi plus indépendants (vs. interdépendants). Ces résultats convergent avec la tendance à percevoir le climat social comme plus compétitif et le modèle culturel comme davantage indépendant lorsque les inégalités économiques sont élevées (Sánchez-Rodríguez et al., 2019 ; Sommet et al., 2019). Autrement dit, l'augmentation des inégalités économiques générerait une augmentation de la promotion et de la valorisation sociale de l'expression de modèles de soi indépendants au niveau sociétal, tout en réduisant son accès aux individus de classe populaire. Ainsi, nous faisons l'hypothèse que, puisque les inégalités de revenus offrent aux individus de classe favorisée un accès à davantage de ressources (i.e., économiques, sociales, culturelles), ils devraient développer et exprimer en conséquence des modèles de soi plus indépendants que dans les contextes moins inégalitaires. À l'inverse, l'augmentation des contraintes et la diminution des ressources au sein des contextes de classe sociale lorsque les inégalités économiques sont élevées devrait renforcer l'adoption et l'expression de modèles de soi interdépendants chez les individus de classe populaire. Si elles affectent les ressources et par conséquent les modèles de soi, les inégalités économiques devraient alors influencer l'accès aux différentes sources de distinction de soi en fonction des contextes de classe sociale.

Autrement dit, alors que les individus de classe populaire devraient davantage privilégier la position sociale pour se distinguer lorsque les inégalités économiques sont élevées, ceux de classe favorisée devraient d'autant plus privilégier la différence (et la séparation). Malheureusement, ces deux études n'ont pas pu être réalisées au sein de cette thèse et une des tâches consécutives à ce travail sera de les conduire.

Chapitre 3 : Classes sociales, représentations de soi et magnitude de la dépendance à l'égard du champ visuel

Alors que le premier volet de la thèse visait à étudier les influences proximales et distales des besoins de distinction et de similarité, notre souhait dans un second volet était d'étudier l'influence de la classe sociale sur un processus cognitif de bas niveau, à savoir le déploiement de l'attention visuelle. Le modèle de l'interface sémantique-procédurale (ISPS ; Hannover & Kühnen, 2004 ; Hannover et al., 2005 ; Kühnen et al., 2001) suggère que les représentations de soi, façonnées par les normes et pratiques promues et valorisées dans les contextes socioculturels dans lesquels naviguent les individus, seraient à l'origine de différences dans le paramétrage des processus cognitifs de bas niveau impliqués dans le traitement de l'information. Ces différences seraient causées par les représentations de soi actives lors du traitement d'informations qui seraient associées à un paramétrage du contrôle cognitif qui module l'importance accordée au contexte dans le traitement de l'information, notamment visuelle. Les représentations de soi interdépendantes, qui incorporent le soi dans son environnement, seraient associées à un paramétrage du contrôle cognitif engageant un traitement plus élevé du contexte, ce qui se traduit notamment par un déploiement d'une attention visuelle plus diffuse. À l'inverse, les représentations de soi indépendantes, où le soi est considéré comme une unité indépendante de son environnement, seraient associées à un paramétrage du contrôle cognitif engageant un traitement réduit du contexte, ce qui se traduit notamment par un déploiement d'une attention visuelle plus focalisée. Ainsi, nous avons fait l'hypothèse que les individus de classe populaire, aux modèles de soi majoritairement

interdépendants, devraient, lors du traitement de stimuli cible au sein d'une scène visuelle, engager une attention visuelle plus diffuse que ceux de classe favorisée, aux modèles de soi majoritairement indépendants, lesquels devraient engager une attention visuelle plus focalisée.

Pour tester notre hypothèse, nous avons investigué l'influence de la classe sociale sur la dépendance à l'égard du champ visuel, c'est-à-dire la magnitude à percevoir des stimuli perceptifs distinctement du contexte de présentation dans lequel ils sont imbriqués (Witkin et collaborateurs, 1962). La capacité à faire fi du contexte de présentation lors du traitement attentionnel de stimuli visuels est associé à une plus faible orientation sociale, une orientation vers soi plus élevée et une frontière entre le soi et le non-soi plus imperméable, c'est-à-dire une ségrégation plus forte entre ses attributs, ressentis, besoins et ceux d'autrui (Witkin et Goodenough, 1979 ; Witkin et al., 1979). Au contraire, une plus grande propension à porter son attention sur le contexte de présentation des stimuli pertinents dans une scène visuelle est associée à une orientation sociale plus élevée ainsi qu'une plus faible frontière soi et non-soi (Witkin et Goodenough, 1979 ; Witkin et al., 1979). Les pratiques de socialisation familiales seraient à l'origine de ces différences interindividuelles dans les sphères perceptuelles et sociales (Witkin, 1979 ; Witkin & Berry, 1975). Un profil social et attentionnel traduisant une plus faible dépendance à l'égard du champ serait associé à des pratiques éducatives qui favorisent et encouragent la prise d'initiative, l'autonomie et plus grande indépendance aux autres. Au contraire, un profil social et attentionnel traduisant une plus forte dépendance à l'égard du champ serait associé à des pratiques éducatives dans lesquelles la nécessité de porter son attention sur son environnement (e.g., les attentes et besoins d'autrui, les normes et les règles en vigueur) est chroniquement rappelée. D'ailleurs, les membres des sociétés collectivistes tendent à exprimer une dépendance à l'égard du champ visuel plus élevée que ceux des sociétés individualistes (Ji et al., 2000 ; Kühnen et al., 2001 ; Peng, Hu, & Guo, 2018).

L'étude 4 nous a permis de répondre à deux objectifs. Le premier objectif au cœur du second volet de la thèse était de tester l'hypothèse selon laquelle les individus de classe populaire sont plus dépendants à l'égard du champ visuel que leurs homologues de classe favorisée. Conformément à notre l'hypothèse, les résultats suggèrent que les individus de classe populaire sont plus dépendants à l'égard du champ visuel que leurs homologues de classe favorisée, signe d'un déploiement attentionnel davantage diffus spatialement. Ces résultats sont également conformes aux nombreuses données, dont il est fait un état de l'art au sein du chapitre 3, qui montrent que les pratiques et normes socioculturelles promue dans les sociétés collectivistes (individualistes) sont associées à un déploiement attentionnel plus diffus (focalisé). Le second objectif de l'étude était le test de la corrélation entre la magnitude de dépendance à l'égard du champ et le score sur une tâche de nature sociale censée être le reflet des modèles de soi majoritaires des participants. Pour cela, nous avons tenté de répliquer une étude de Na et collaborateurs (2016) dont les résultats suggèrent que les individus de classe populaire ont davantage tendance à ajuster leurs choix en fonction de l'avis de la majorité que ceux de classe favorisée. Cette tendance serait le reflet du besoin de similarité plus élevé chez les individus de classe populaire associé à leur plus grande interdépendance, comme le révèle la plus grande tendance des individus amorcés par l'interdépendance à ajuster leur choix conformément à celui de la majorité, et ce comparativement à ceux amorcés par l'indépendance (Na et al., 2016). Nous faisons également l'hypothèse que plus les individus exprimaient une dépendance à l'égard du champ élevée, plus ils exprimaient une tendance à ajuster leur choix en accord avec l'avis de la majorité. Notre tentative de réplication s'est avérée réussie, révélant que lorsqu'ils ont la possibilité de modifier leur choix initial après avoir été informé de son impopularité, les participants de classe populaire ont davantage modifié leur choix en faveur de l'option populaire comparativement à ceux de classe favorisée. Le succès de cette tentative de réplication renforce le résultat de l'étude 1 observé dans le choix de stylo, c'est-à-dire l'existence d'un besoin de similarité plus élevé chez les individus de classe populaire (vs.

favorisée) en France. De plus, ce résultat permet de relativiser l'absence d'influence du choix de la majorité sur l'appréciation du stylo en fonction de la classe sociale au sein de l'étude 1. Il semblerait que, contrairement à l'exposition visuelle du choix réalisé par la majorité consécutivement au choix du participant, un simple commentaire fournit oralement par l'expérimentateur ne soit pas suffisant pour modifier l'appréciation du choix initialement réalisé. Enfin, en ce qui concerne la corrélation entre la magnitude de dépendance à l'égard du champ et la magnitude de la tendance à ajuster son choix au profit de l'option la plus populaire, celle-ci s'est révélée non-significative. Toutefois, les travaux de Na et collaborateurs (2010, 2020) suggèrent que si les individus de classe populaire montrent des tendances qui suggèrent une plus forte interdépendance que ceux de classe favorisée sur un ensemble de tâches sociales et cognitives, la corrélation intra-individuelle entre les performances aux tâches était en moyenne très faible (au maximum, $r = 0.038$). Ce résultat signifie qu'un individu n'exprime pas systématiquement des tendances psychologiques et comportementales associées à l'indépendance et l'interdépendance en toute situation. Cette conclusion est en adéquation avec la proposition relative à la construction de l'habitus fournie par Bourdieu (1979, 1980). En effet, les variations des pratiques de socialisation au sein des contextes de classe sociale engendrent une incorporation de pensées, de valeurs et de scripts comportementaux qui, s'ils sont globalement cohérents entre eux, ne le sont pas en totalité. Autrement dit, tout individu intègre à la fois des représentations de soi indépendantes et interdépendantes qui mèneront l'expression de tendances psychologiques et comportementales relatives à un type ou l'autre de modèles de soi en fonction de la tâche en cours ou du contexte dans lequel est réalisée la tâche. Toutefois, l'analyse socioculturelle de la classe sociale suppose que les contextes de classe sociale influencent la supériorité d'un type de modèles de soi sur l'autre.

L'étude 5 avait pour objectif de tester le médiateur supposé de la différence de classe sociale dans la magnitude de la dépendance à l'égard du champ, à savoir les modèles de soi. Nous faisons l'hypothèse que l'amorçage de représentations de soi interdépendantes devait conduire à l'expression comportementale d'une plus grande dépendance à l'égard du champ

visuel comparativement à l'amorçage de représentations de soi indépendantes. Pour cela, nous avons utilisé une procédure d'amorçage de représentations de soi in(ter)dépendantes, largement utilisée dans la littérature, consistant pour le participant à prendre connaissance d'un texte court tout en encerclant les pronoms personnels et possessifs qu'il contient. Le texte écrit à la première personne du singulier permet d'amorcer l'indépendance et celui écrit à la première personne du pluriel permet d'amorcer l'interdépendance (Gardner et al., 1999). Conformément à notre hypothèse, les participants amorcés par l'interdépendance montraient une plus grande magnitude de dépendance à l'égard du champ que ceux amorcés par l'interdépendance. Autrement dit, la saillance de représentations de soi interdépendantes engendrerait, de manière causale, la diffusion spatiale de l'attention visuelle. Au contraire, la saillance des représentations de soi indépendantes engendrerait une focalisation spatiale de l'attention visuelle. Ces résultats soutiennent d'ailleurs ceux observés par Kühnen et collaborateurs (2001) sur une autre tâche mesurant la dépendance à l'égard du champ visuel, à savoir la tâche des figures imbriquées (voir Figure 23) et ce avec une taille d'échantillon plus conforme aux standards en vigueur.

Les études 6a et 6b ont été menées dans le but de tester un autre médiateur potentiel de la différence de classe sociale dans la magnitude de la dépendance à l'égard du champ visuel, la menace évaluative. De nombreux travaux suggèrent que les individus de classe populaire sont davantage sensibles aux situations potentiellement menaçantes pour l'intégrité du soi que ceux de classe favorisée (Chen & Matthews, 2001 ; Gallo & Matthews, 2003). Cette sensibilité à la menace plus accrue aurait pour origine l'expérience de contextes socioculturels moins prédictibles et plus instables, obligeant à porter davantage d'attention au contexte afin de pouvoir s'y ajuster (Kraus et al., 2011 ; Stellar et al., 2012). Les travaux issus de la littérature sur la menace du stéréotype indiquent que lorsqu'ils sont amenés à réaliser une tâche présentée comme diagnostique (vs. non diagnostique) des capacités intellectuelles, les étudiants de classe populaire produisent des performances plus dégradées que ceux de classe favorisée (Croizet & Claire, 1998 ; Croizet & Dutrévis, 2004 ; Désert et al., 2009 ;

Harrison et al., 2006 ; Spencer & Castano, 2007). À travers l'anxiété qu'il génère, il semblerait que le sentiment de menace soit associé à un traitement attentionnel plus élevé des stimuli situé en périphérie de la cible focale à identifier (Ávila & Parcet, 2002 ; Mathews et al., 1990 ; Poy et al., 2004 ; Shapiro & Lim, 1989). Ces travaux nous ont menés à tester l'hypothèse selon laquelle la menace évaluative générée par la situation expérimentale, à travers la diffusion spatiale de l'attention, conduit à une magnitude de dépendance à l'égard du champ visuel accrue comparativement à une situation où la tâche est présentée de manière non-menaçante pour l'intégrité du soi. Au sein de l'étude pilote 6a, nous avons ainsi contrasté deux conditions expérimentales : une situation de menace évaluative où la tâche était présentée comme diagnostique des capacités intellectuelles et une situation dans laquelle le participant était informé que sa performance serait quasiment identique à celle des autres participants de sa catégorie d'âge. Notre manipulation expérimentale de la menace évaluative ayant échoué à générer la différence escomptée dans le sentiment de menace évaluative perçue, nous avons testé l'effet du score de sentiment de menace évaluative perçue auto-rapporté sur la magnitude de la dépendance à l'égard du champ visuel. Contrairement à l'hypothèse dressée, nous n'avons pas pu mettre en évidence l'existence d'une relation positive entre le sentiment auto-rapporté de menace évaluative et la magnitude de la dépendance à l'égard du champ visuel.

Dans l'étude 6b, l'objectif était de comparer l'effet de la manipulation de la menace évaluative en fonction de la classe sociale des participants. En effet, si les différences de classe sociale observées sur la dépendance à l'égard du champ visuel au sein de l'étude 4 sont imputables à la diffusion spatiale de l'attention consécutive à la menace évaluative de moindre compétences intellectuelles chez les individus de classe populaire, alors nous devrions observer une interaction par réduction de différence. Autrement dit, alors que les individus de classe favorisée devraient être moins sensibles à la manipulation de la menace évaluative, les participants de classe populaire devraient avoir exprimé une dépendance à l'égard du champ visuel plus élevée en condition de forte menace évaluative qu'en condition de faible menace

évaluative. Ainsi, en condition de faible menace évaluative, nous faisons l'hypothèse d'une absence de différence dans la magnitude de dépendance à l'égard du champ visuel entre nos participants de classe populaire et leurs homologues de classe favorisée. Indépendamment de la condition de menace évaluative, les participants de classe populaire ont exprimé une magnitude de dépendance à l'égard du champ visuel plus élevée que les participants de classe favorisée, répliquant avec succès les résultats obtenus au sein de l'étude 4. Toutefois, malgré le succès de la manipulation de la menace évaluative observable dans le sentiment de menace auto-rapporté par les participants, les résultats suggèrent une absence d'effet de la menace évaluative sur la dépendance à l'égard du champ et ce peu importe la classe sociale des participants.

Considérés conjointement, les résultats des études qui composent le chapitre 3 suggèrent que la construction de modèles de soi à travers la socialisation de classe sociale affecte le traitement de l'information jusqu'à des processus de bas niveau tels que le déploiement attentionnel. Si des travaux antérieurs faisaient état d'un biais de traitement attentionnel préférentiel des stimuli de nature sociale chez les individus de classe populaire comparativement à leurs homologues de classe favorisée (Dietze & Knowles, 2016), nos résultats suggèrent que les différences de classe sociale dans le déploiement de l'attention visuel s'observent lors du traitement d'une scène visuelle dépourvue de caractéristiques sociales. Il semblerait que, par défaut, les individus de classe populaire tendent à davantage traiter visuellement l'ensemble des éléments d'une scène visuelle, c'est-à-dire les stimuli pertinents ainsi que le contexte environnant là où ceux de classe favorisée seraient plus prompts à focaliser leur attention afin de traiter les informations jugées pertinentes. L'interprétation offerte par l'analyse socioculturelle de la classe sociale (Carey & Markus, 2016, 2017 ; Stephens et al., 2014) ainsi que le modèle ISPS (Hannover & Kühnen, 2004 ; Hannover et al., 2005 ; Kühnen et al., 2001) offrent une explication de cette différence de déploiement par défaut de l'attention visuelle impliquant l'importance accordée à l'environnement et au contexte. Les pratiques de socialisation des contextes de classe favorisée fourniraient à

l'individu un cadre d'interprétation de l'environnement, des situations quotidiennes, où le soi est considéré au centre de l'expérience et où le contexte n'a que peu d'influence sur les décisions et comportements réalisés. Cette vision du monde aurait pour conséquence la création puis le maintien des représentations de soi, émergeant de l'expérience des contextes sociaux du quotidien, dont le contenu est plus rare en éléments contextuels. L'accumulation de représentations de soi en majorité indépendantes a pour conséquence leur plus grande accessibilité comparativement aux représentations de soi interdépendantes. Cette grille de lecture teintée d'indépendance, associée à une majorité de représentations de soi indépendantes, aurait pour conséquence la tendance par défaut de focaliser davantage son attention sur les objets focaux et/ou jugés pertinents au détriment de son contexte de présentation. Au contraire, les pratiques de socialisation des contextes de classe populaire fourniraient à l'individu un cadre d'interprétation de l'environnement, des situations quotidiennes, où le soi et les actions réalisées sont en partie le produit de l'environnement, des obligations, des contraintes, ainsi que des individus qui composent cet environnement. Cette vision du monde aurait pour conséquence la création puis le maintien représentations de soi dont le contenu est plus riche en éléments contextuels. L'accumulation de représentations de soi en majorité interdépendantes a pour conséquence leur plus grande accessibilité comparativement aux représentations de soi indépendantes. Cette grille de lecture teintée d'interdépendance aurait pour conséquence la tendance par défaut de diffuser son attention à la fois sur les objets focaux et/ou jugés pertinents, mais également sur les éléments qui composent son contexte de présentation. Ainsi, la manière dont les individus traitent visuellement leur environnement est, en partie, la conséquence de l'incorporation d'une vision du monde résultant de pratiques de socialisation et d'expériences conditionnées par les caractéristiques économiques, sociales et culturelles de leur classe sociale.

Chapitre 4 : Classes sociales, représentations de soi et magnitude du clignement attentionnel

Les études 7 et 8 ont pour objectif de répondre à une limite des résultats relatifs aux différences de classe sociale sur la dépendance à l'égard du champ. Les résultats des études 4 et 6b, en effet, suggèrent que les individus de classe populaire sont significativement plus dépendants à l'égard du champ que ceux de classe favorisée. Autrement dit, ils ont davantage tendance à se fier aux indices externes non pertinents pour prendre une décision de nature visuo-spatiale. Si nous interprétons ces résultats comme l'expression de modèles de soi de classe sociale, il subsiste une hypothèse alternative selon laquelle ces résultats découlent de différences de capacités intellectuelles ou d'efficacité du contrôle cognitif. En effet, la dépendance à l'égard du champ est négativement associée à la performance sur des tâches mesurant les fonctions exécutives (e.g., Evans et al., 2012), sur des tests d'intelligence (e.g., Cooperman, 1980 ; MacLeod, Jackson, & Palmer, 1986), ainsi que sur des tâches académiques (Roszkowski & Snelbecker, 1987 ; Tinajero & Páramo, 1997). La classe sociale prédit également positivement la performance sur ces tâches (Engel et al., 2008 ; Noble et al., 2007 ; OCDE, 2015). Une manière d'écarter l'hypothèse alternative selon laquelle ce sont les capacités intellectuelles et de contrôle cognitif qui expliquent les différences de classe sociale observées dans la magnitude de la dépendance à l'égard du champ serait d'observer une meilleure performance des individus de classe populaire que ceux de classe favorisée sur une tâche d'attention visuelle. La tâche de clignement attentionnel (Luck et al., 1996 ; Raymond et al., 1992) permet de mettre à l'épreuve cette hypothèse. La performance à cette tâche, bien qu'elle ne soit associée ni à la capacité de mémoire de travail ni à l'intelligence, est positivement prédite par la mise en œuvre de processus cognitifs associés à la mémoire de travail plus efficaces (Arnell et al., 2010). Toutefois, d'autres études suggèrent que la performance sur la tâche de clignement attentionnel est positivement associée au déploiement d'une attention diffuse, qu'elle soit mesurée à travers des tâches attentionnelles telles que la tâche de traitement global / local (Dale & Arnell, 2010, 2015), ou encore manipulée via le

détournement de l'attention par ajout d'une tâche supplémentaire (Olivers & Nieuwenhuis, 2005, 2006 ; Taatgen et al., 2009) ou l'ajout de stimuli visuels ou auditifs distracteurs (Arend et al., 2006 ; Reedijk et al., 2015). D'autres résultats impliquant des comparaisons intergroupes suggèrent l'influence des modèles de soi indépendants dans la performance sur la tâche de clignement attentionnel. Par exemple, comparativement aux athées, les néo-calvinistes, individus socialisés à travers des normes et pratiques d'indépendance, montrent à la fois un biais de traitement global plus faible sur la tâche de Navon-lettres (Colzato et al., 2008, 2010a) et une performance plus faible sur la tâche de clignement attentionnel (Colzato et al., 2010b). L'ensemble de ces éléments nous permet de faire l'hypothèse d'une meilleure performance des individus de classe populaire que ceux de classe favorisée sur la tâche de clignement attentionnel. Par conséquent, nous pouvons également prédire d'une meilleure performance des individus amorcés par l'interdépendance que ceux amorcés par l'indépendance. Ces deux études seront conduites dès lors que les conditions sanitaires seront réunies pour récolter des données en laboratoire dans de bonnes conditions.

Limites de la thèse

La nature corrélacionnelle des effets relatifs à la classe sociale

La limite principale de cette thèse réside dans la nature corrélacionnelle des résultats relatifs à la classe sociale au sein de nos études du fait de sa nature invoquée. En effet, la distribution de nos participants au sein des différentes classes sociales considérées a été réalisée sur la base du niveau de diplôme de leurs parents, l'indicateur de la classe sociale objective la plus utilisée dans le champ de la psychologie sociale (Fiske & Markus, 2012). La limite inhérente aux variables de catégories sociales fixes ou biologiques (e.g., sexe et ethnie) est l'impossibilité de pouvoir raisonner à travers des effets de causalité. Cette limite a conduit certains auteurs du champ de la psychologie sociale des classes sociales à développer des

manières de manipuler expérimentalement la classe sociale perçue d'un individu dans le but de capturer des effets de classe sociale de nature causale.

Kraus et collaborateurs (2010) et Piff et collaborateurs (2010) ont développé une procédure de manipulation expérimentale de la classe sociale perçue à travers un court exercice de comparaison sociale. Au sein de cette procédure, les participants exposés à une échelle à dix barreaux qui représente la distribution sociale des individus au sein de la société en fonction du prestige de leur profession, de leur niveau de diplôme ainsi que de leurs ressources économiques. Ils ont ensuite pour consigne de se comparer aux individus qui se situent tout en bas de l'échelle (i.e., comparaison descendante) ou tout en haut de l'échelle (i.e., comparaison ascendante). Cette mesure s'est révélée efficace pour montrer des effets de la « classe sociale » sur un ensemble de tendances psychologiques et comportementales déjà observées à travers la mesure de la classe sociale subjective. Notamment, les individus de faible statut subjectif manipulé montrent une meilleure précision empathique, c'est-à-dire une reconnaissance plus précise des expressions faciales émotionnelles (Kraus et al., 2010). Aussi, les individus de classe populaire (objective) sont plus sensibles aux situations de menace en condition de faible (vs. forte) classe sociale subjective manipulée (Kraus et al., 2011). Les individus en faible statut subjectif manipulé sont plus généreux dans les dons qu'ils suggèrent devoir faire que ceux en haut statut subjectif manipulé (Piff et al., 2010). Au contraire, les individus en haut statut subjectif manipulé engagent significativement davantage de comportements non-éthiques (e.g., se servir dans un bocal de bonbons à destination des enfants) que ceux en bas statut subjectif manipulé (Piff et al., 2012). Toutefois, cette procédure de manipulation de la classe sociale subjective a fait l'objet d'une critique quant à l'interprétation des résultats qui en découlent. Dubois et collaborateurs (2015) ont montré que l'effet positif de la classe sociale subjective (manipulée) sur l'engagement de comportements non-éthiques, révélé par Piff et collaborateurs (2012), s'inversait lorsque le bénéficiaire du comportement, initialement le soi, était remplacé par un autrui pertinent (e.g., un membre de la famille, un ami proche). Les auteurs obtiennent également la même interaction en

manipulant non pas la classe sociale subjective mais le sentiment de pouvoir. Autrement dit, les participants amorcés en fort pouvoir engageaient davantage de comportements non-éthiques lorsqu'ils en étaient les bénéficiaires (vs. autrui pertinent) alors que ceux amorcés en faible pouvoir en engageaient dans une plus grande mesure lorsqu'un autrui pertinent était le bénéficiaire du comportement. De plus, l'effet positif de la classe sociale subjective manipulée sur l'engagement de comportements non-éthiques à destination de soi-même est totalement médiatisé par le sentiment de pouvoir, c'est-à-dire qu'une fois l'effet du sentiment de pouvoir pris en compte, la classe sociale subjective ne prédit plus significativement l'engagement de comportements non-éthiques. Il est ainsi possible que les résultats obtenus à travers la manipulation de la classe sociale subjective via la procédure de comparaison sociale (Kraus et al., 2010 ; Piff et al., 2010) soient en réalité expliqués par l'influence du sentiment de pouvoir⁵⁰. L'utilisation de cette forme de manipulation de la classe sociale subjective nous a semblée incompatible avec l'objectif poursuivi au sein de cette thèse, c'est-à-dire l'objectivation de la création de dispositions psychologique par l'incorporation des conditions des contextes de classe sociale.

Jetten et collaborateurs (2015) ont proposé une procédure de manipulation de la classe sociale à travers l'assignation des participants à une catégorie sociale au sein d'une société fictive appelée « Bimboola ». Les participants sont d'abord exposés à une représentation graphique de sa stratification sociale (e.g., une échelle en sept barreaux) basée sur trois indicateurs que sont le prestige de la profession, les ressources économiques ainsi que le niveau de diplôme de ses membres. Ils sont ensuite assignés à une de ces catégories (ou barreaux) située en bas ou en haut de la stratification sociale. Une fois assignés à une catégorie, ils doivent réaliser une série de choix entre plusieurs options d'éléments importants de leur vie (i.e., voiture, maison, lieux de vacances) qui leur est accessible en fonction des ressources dont ils disposent selon leur catégorie. Ainsi, ceux placés en bas de l'échelle ont

⁵⁰ Le recouvrement de l'influence de la classe sociale et du pouvoir est discuté aux pages 253-261 de ce manuscrit.

le choix entre des options relativement peu attractives alors que ceux placés en haut de l'échelle ont le choix entre des options très attractives. Cette procédure de manipulation de la « classe sociale » a notamment permis de révéler une relation curvilinéaire entre la classe sociale (manipulée) et l'opposition à l'immigration au sein de la société fictive de Bimboola. Autrement dit, les participants placés en haut et en bas de la hiérarchie sociale au sein de la société Bimboola rapportent être plus en opposition à l'immigration au sein de cette société fictive que ceux placés dans la catégorie au centre de la hiérarchie sociale. Ces résultats répliquent la relation curvilinéaire qu'entretiennent le niveau de privation relative collective (i.e., perception que son endogroupe est moins bien loti qu'un exogroupe pertinent), ainsi que le niveau de gratification relative collective (i.e., perception que son endogroupe est mieux loti qu'un exogroupe pertinent) manipulés, sur le niveau d'opposition à l'immigration (Guimond & Dambrun, 2002). La manipulation de la classe sociale à travers la procédure de Bimboola a également permis de répliquer l'effet positif de la classe sociale mesurée (à travers l'échelle subjective et le niveau de diplôme) sur le désir plus élevé d'acquérir davantage de ressources économiques ainsi qu'un statut social plus élevé (Wang et al., 2020). Tout comme la procédure de manipulation de la classe sociale proposé par Kraus et collaborateurs (2010) et Piff et collaborateurs (2010), les résultats issus de ce paradigme sont la conséquence d'états psychologiques engendrés par un processus de comparaison sociale. Par exemple, il semblerait que la relation curvilinéaire entre classe sociale manipulée et opposition à l'immigration soit expliquée par les sentiments de privation relative expérimentée par ceux placés en bas de la hiérarchie sociale et de gratification relative expérimentée par ceux placés en haut. Ainsi, cette méthode de manipulation de la classe sociale est également incompatible avec l'objectif poursuivi au sein de cette thèse dans le sens où nos hypothèses reposent sur l'incorporation de modèles de soi de classe sociale qui ne nécessitent pas, pour apparaître, de conscience de classe ni de comparaisons intergroupes.

Le caractère « arbitraire » de la mesure de classe sociale

L'ensemble des participants des études réalisées au sein de cette thèse étant des étudiants, le niveau de diplôme des parents s'est révélé être l'indicateur de classe sociale le plus sûr comparativement aux revenus et au métier des parents. Pour l'étude 1 cependant, il était également demandé aux participants de rapporter les revenus ainsi que le métier de leurs parents. Un nombre non négligeable des participants n'avaient aucune idée des revenus de leurs parents et ne pouvaient pas être précis quant à l'intitulé de la profession de leurs parents (e.g., « militaire » ou « fonctionnaire » ne permettent pas une classification correcte au sein des différentes classes sociales). Le niveau de diplôme des parents, probablement du fait que les études universitaires sont un sujet de discussion au sein de la famille des participants, était rapporté avec beaucoup plus d'aisance et de certitude. De plus, le niveau de diplôme est l'indicateur de classe sociale objective qui prédit le mieux le niveau de revenu, le prestige de la profession ainsi que les ressources sociales et culturelles (e.g., Carey & Markus, 2017 ; Lareau & Conley, 2008). Il constitue également la principale mesure de la classe sociale au sein des études qui s'inscrivent dans l'analyse socioculturelle de la classe sociale (e.g., Snibbe & Markus, 2005 ; Stephens et al., 2007). Si nos hypothèses étaient formulées en fonction du niveau de diplôme des parents, nous avons également ajouté une mesure de la classe sociale subjective (ou rang perçu ; Adler et al., 2000) au sein des études 4 et 6b afin de tester, de manière exploratoire, son effet sur nos variables d'intérêt. Aucun des résultats relatifs à la classe sociale subjective ne s'est révélé statistiquement significatif (cf. Annexe 5, p. 340).

La distribution de nos participants au sein des différentes classes sociales est également arbitraire pour deux autres raisons. La plupart des études récentes en psychologie sociale ayant eu recours au niveau de diplôme pour catégoriser les participants en classe sociale (niveau de diplôme du participant ou de ses parents) ont été menées au sein de contextes nord-américains dont l'organisation du système éducatif est très différente du système éducatif français. Au sein de la majorité de ces études, les participants sont

catégorisés en classe favorisée lorsqu'ils (ou leurs parents) ont obtenu un diplôme de fin d'études universitaires (correspondant à la validation des quatre années d'études) et les autres sont considérés de classe populaire (e.g., Snibbe & Markus, 2005 ; Stephens et al., 2007, Stephens, Fryberg et al., 2012). D'autres auteurs en France ont également fait le choix de considérer deux classes sociales sur la base du niveau de diplôme en plaçant le seuil à l'obtention ou non du baccalauréat par les parents (Darnon et al., 2017). Au sein des études réalisées présentées dans le manuscrit, nous avons fait le choix de considérer trois classes sociales distinctes que nous avons catégorisées sur la base du niveau de diplôme de leurs parents. Des organismes statistiques nationaux ou indépendants tels que l'INSEE et l'Observatoire des inégalités considèrent également trois classes (ou catégories) sociales au sein des analyses qu'ils publient⁵¹. À l'exception de l'étude 4, dans laquelle nous avons conservé les étudiants de classe intermédiaire afin de maximiser la puissance statistique de notre étude, nous nous sommes systématiquement focalisés sur des participants de classe populaire (dont aucun des deux parents n'avait de diplôme excédant le baccalauréat) et de classe favorisée (dont l'un des parents avait au moins un diplôme de niveau maîtrise). Ce choix était justifié par la difficulté de dresser des hypothèses précises en ce qui concerne les individus de classe intermédiaire ainsi que par la volonté de maximiser nos chances d'observer des différences de classe sociale au regard des tailles d'effet relativement faibles des différences interculturelles sur les tâches cognitives présentées dans la revue du chapitre 3.

Récemment, une mesure de classe sociale a été développée en Angleterre sur la base d'une large enquête relayée par la chaîne de télévision et la station de radio de la BBC (*British Broadcasting Corporation*), ayant permis de récolter plus de 160 000 réponses. Cette mesure de la classe sociale propose la génération d'un score de classe sociale à travers la mesure des trois formes de capital issues de l'analyse de Pierre Bourdieu, c'est-à-dire le capital économique, le capital culturel et le capital social. Le capital économique est mesuré à travers

⁵¹ Par exemple, <https://www.inegalites.fr/Pauvres-moyens-ou-riches-Les-revenus-par-type-de-menage>

trois indicateurs que sont les revenus du foyer, les économies du foyer ainsi que la valeur du logement. Le capital culturel est mesuré à travers un ensemble de questions relatives aux activités et préférences culturelles associées à la classe favorisée (e.g., aller au théâtre, écouter du jazz) et à la classe populaire (e.g., écouter du rap, jouer aux jeux-vidéos). Enfin, le capital social est mesuré à travers la profession des individus qui constituent le réseau social des répondants. Selon les professions sélectionnées, il est ainsi possible de savoir si l'individu fréquente des individus de tout milieu sociaux ou si son réseau est majoritairement constitué d'individus appartenant aux franges populaires ou aux franges favorisées de la population. Il serait intéressant pour les projets à venir d'inclure ces mesures afin de tester l'effet de facteurs peu investigués en psychologie sociale de la classe sociale que sont le capital culturel et le capital social, non capturés par les mesures classiquement utilisées.

Des effets d'amorçage de la classe sociale ?

Au sein des études 6a et 6b, les participants ont rempli le questionnaire démographique avant de débiter l'expérience. Il est possible que le fait d'avoir renseigné le niveau de diplôme, la profession de leurs parents ainsi qu'une estimation de la position de leur famille dans l'échelle sociale ait amorcé chez les participants des éléments associés à leur expérience de classe sociale. Le fait de rapporter le niveau d'étude des parents ou encore la position de la famille dans l'échelle sociale, nécessitant de procéder à une comparaison sociale de la situation de sa propre famille à celle des autres, pourrait avoir fait émerger un état psychologique ayant généré les différences de classe sociale observées au sein de ces deux études. Notamment, cela pourrait avoir généré un sentiment de menace du stéréotype d'une plus faible performance des individus de classe populaire sur une tâche de précision. Par exemple, lorsque les participants de classe populaire rapportent la classe sociale de leurs parents avant de réaliser une tâche scolaire plutôt qu'après, leur performance à une tâche de nature scolaire est significativement dégradée lorsque la tâche est présentée comme

diagnostique de l'intelligence⁵² (Spencer & Castano, 2007). Toutefois, les résultats des études 6a et 6b suggèrent une absence d'effet du sentiment de menace évaluative sur la performance à la tâche de RFT ainsi qu'une absence d'interaction entre la menace évaluative et la classe sociale des participants. Ces résultats permettent d'écarter l'hypothèse de la génération d'une menace du stéréotype par le rapport de la classe sociale des parents préalablement à la tâche de RFT sur la performance à cette dernière. De plus, qu'ils aient répondu à l'échelle de classe sociale subjective avant ou après la réalisation de la tâche, le score sur cette échelle ne prédit la performance à la tâche de RFT dans aucune des expériences présentées dans ce manuscrit. Le fait de compléter le questionnaire démographique avant de débiter l'expérience aurait également pu amorcer des représentations de soi congruentes à leur expérience de classe sociale. Toutefois, les différences significatives de classe sociale dans le choix de stylo (étude 1), sur la tâche de RFT (étude 4) ainsi que sur la tâche d'influence sociale (étude 4) ont été observées alors que les participants ont rapporté les informations relatives à leur classe sociale après réalisation de la tâche.

Nature des effets de classes sociales observés : conséquences de l'incorporation de contextes socioculturels ou d'un sentiment de fort / faible pouvoir ?

Le recouvrement des résultats issus de la littérature sur la classe sociale (impliquant les résultats présentés au sein de ce manuscrit) et celle du pouvoir peut conduire à une interprétation de nos résultats non pas à travers l'hypothèse d'une longue incorporation de l'expérience de classe sociale dans le soi mais comme la réplique d'effets relatifs au sentiment de pouvoir lors de l'exécution de la tâche. Le pouvoir, dimension fondamentale des interactions quotidiennes et des dynamiques sociales, est généralement défini comme une asymétrie de contrôle sur les ressources valorisées d'autrui au sein d'un contexte et d'un type de relations spécifiques (Fiske, 1993 ; Keltner et al., 2003 ; Magee & Galinsky, 2008). Il est

⁵² Effet non obtenu cependant par Croizet et Claire (1998).

très malléable et situationnel dans le sens où il est possible de faire l'expérience d'un fort pouvoir et d'un faible pouvoir dans une même journée. En effet, il est possible d'avoir du pouvoir sur ses enfants à la maison le matin et le soir mais d'exercer une profession qui nécessite une très forte dépendance à une autorité dans la journée (e.g., préparateur de commandes chez Amazon). C'est d'ailleurs son caractère hautement situationnel qui a permis le développement de procédures de manipulations expérimentales du sentiment de pouvoir, que ce soit à travers la création d'une asymétrie dans la distribution des ressources dans une expérience collective (Galinsky et al., 2003), via un amorçage épisodique de situation de fort ou faible pouvoir (Galinsky et al., 2003) ou encore via un amorçage sémantique (e.g., complétion de mots ou phrases avec des mots de faible vs. fort pouvoir ; Smith & Trope, 2006 ; Anderson & Galinsky, 2006).

Les conséquences cognitives et comportementales associées à l'expérience d'une position de fort ou de faible pouvoir sont effectivement similaires à celles associées à la classe sociale. Être en situation de fort pouvoir implique le fait de subir dans une moindre mesure l'influence de l'environnement et d'autrui sur ses pensées et actions, favorisant l'accès à des opportunités et ressources valorisées (Fiske, 1993). En effet, lorsqu'il leur est demandé de rapporter leurs motivations du quotidien, les individus en situation de fort pouvoir rapportent davantage de motivations de natures indépendantes (e.g., promotion de soi, primauté de soi) alors que ceux en situation de faible pouvoir rapportent davantage de motivations interdépendantes (e.g., aider les autres, me rendre utile) (Rucker & Galinsky, 2016). La situation de fort pouvoir implique aussi une moindre expérience de menaces potentielles de l'environnement, permettant une meilleure prédictibilité de ce dernier (Keltner et al., 2003) comme l'indique la plus grande tendance à faire l'expérience d'émotions positives, à être plus optimiste sur ce qui arrive à soi dans le futur et à la prise de risque chez les individus en situation de fort pouvoir (Anderson & Galinsky, 2006). Ces éléments constitutifs de l'expérience du pouvoir permettent une plus grande centration sur soi, sur ses motivations, ses buts et ses besoins au détriment de ceux des autres (Guinote, 2008). Au contraire,

l'expérience de faible pouvoir, contraignant une plus forte dépendance aux exigences de l'environnement et d'autrui, a pour conséquence une réduction des possibilités d'accès aux opportunités et ressources valorisées et une augmentation de l'expérience de situations menaçantes de l'environnement. En effet, tout comme le fait d'être de classe populaire implique une plus grande sensibilité à la menace, impliquant une diminution de la performance à la tâche en cours portant sur la dimension menacée (e.g., Croizet & Claire, 1998 ; Spencer & Castano, 2007), le fait d'être en situation faible pouvoir augmente l'anxiété en situation évaluative, affectant négativement la performance (Schmid & Schmid Mast, 2013). Ainsi, l'expérience de faible pouvoir conduit à une plus grande considération de l'environnement et d'autrui imposée par les contraintes environnementales ainsi que la plus grande probabilité de faire l'expérience de situations menaçantes.

Les deux approches majeures du pouvoir en psychologie sociale que sont le modèle de l'approche / inhibition (Keltner et al., 2003) et la théorie du focus situé (Guinote, 2010) ont permis de caractériser les conséquences psychologiques et comportementales associées à l'expérience du pouvoir. L'ensemble des résultats convergent vers une plus grande centration sur soi en situation de fort (vs. faible) pouvoir. L'expérience de fort pouvoir engendre notamment un sentiment de contrôle plus élevé (Fast et al., 2009) et augmente la croyance d'être « en droit », deux états psychologiques associés à des tendances comportementales de focalisation sur ses propres besoins et ressentis. Occuper une position de pouvoir élevé est associé à une plus forte tendance à l'expression de soi, de ses idées, opinions et attitudes plus élevée (Guinote, 2007a, 2007b). Ce sentiment d'être en droit est aussi observable dans la manière d'agir sur l'environnement. Par exemple, au sein d'une expérience en laboratoire au cours de laquelle un ventilateur relativement puissant était dirigé vers les participants, ceux amorcés en fort pouvoir sont plus susceptibles de rediriger le flux d'air dans une autre direction que ceux en amorcés en faible pouvoir (Galinsky et al., 2003). Aussi, lorsqu'ils sont priés de patienter dans une salle d'attente dans laquelle se trouvaient biscuits, les individus amorcés en fort pouvoir ont tendance à manger davantage de biscuits lorsqu'ils ont faim alors qu'il n'y

a pas de relation entre la sensation de faim et la quantité de biscuits mangés chez ceux amorcés en faible pouvoir (Guinote, 2010).

La plus grande centration sur soi associée à une situation de fort pouvoir influence la prise de perspective. Par exemple les individus amorcés en fort pouvoir ont davantage tendance que ceux amorcés en faible pouvoir à tracer un E sur leur front orienté pour soi (i.e., E) plutôt que pour un observateur (i.e., \exists) (Galinsky et al., 2006), révélant une tendance à prendre davantage en compte leur propre perspective plutôt que celle d'un observateur extérieur. Être en situation de fort pouvoir réduirait également la précision empathique, en ce qui concerne l'identification des expressions faciales émotionnelles (Galinsky et al., 2006) et également en ce qui concerne le niveau d'empathie ressentie face à la souffrance partagée par un interlocuteur au cours d'une conversation (van Kleef et al., 2008). Ces tendances peuvent s'expliquer à travers la différence de magnitude de résonance motrice en fonction du sentiment de pouvoir. Par exemple, lorsqu'ils sont exposés à une vidéo d'une action motrice réalisée par un tiers (e.g., pression de la main exercée sur une balle en caoutchouc), les individus amorcés en fort pouvoir ont une résonance motrice (mesurée à travers la stimulation magnétique transcranienne) significativement plus faible que ceux amorcés en fort pouvoir (Hogeveen et al., 2014). Ce résultat fait d'ailleurs écho à celui observé à l'aide du même paradigme via la manipulation des représentations de soi (Obhi et al., 2011) ou à la différence de classe sociale observée dans la tendance à l'imitation automatique (Farwaha & Obhi, 2020). Le fait d'être en situation de fort pouvoir réduit également la sensibilité à l'influence d'autrui (Galinsky et al., 2008). En effet, après avoir réalisé une tâche répétitive et pénible, les participants étaient exposés à une prétendue évaluation moyenne de l'intérêt de la tâche faite par les participants précédents, volontairement très positive. Alors que l'évaluation des participants en condition de faible pouvoir et en condition contrôle se conformait à l'évaluation moyenne, celle des participants de haut pouvoir est significativement plus faible. Ce résultat converge également avec la différence de classe sociale observée sur la tâche d'influence sociale au sein de notre étude 4.

Le pouvoir aurait une influence sur le traitement cognitif de bas niveau, notamment sur les fonctions exécutives. Smith et collaborateurs (2008) ont investigué les différences de performances d'individus amorcés en fort et faible pouvoir sur des mesures de capacités de deux fonctions exécutives que sont la mise-à-jour de la mémoire de travail et l'inhibition. Les capacités de mise-à-jour de la mémoire de travail ont été investiguées à travers la tâche de deux-back (*two-back*). Au sein de cette tâche, les participants étaient exposés à une cible (i.e. lettre) toutes les 2000 millisecondes et devaient rapporter le plus rapidement possible si la cible est identique à ou différente de celle présentée deux essais plus tôt. Une bonne performance sur cette tâche suggère une bonne capacité à maintenir un certain nombre d'éléments en mémoire de travail tout en écrasant les éléments devenus inutiles par de nouveaux de manière continue, c'est-à-dire de bonnes capacités de mise-à-jour des informations. Les individus amorcés en fort pouvoir font moins d'erreurs sur la tâche de deux-back que ceux amorcés en faible pouvoir. Les capacités d'inhibition ont été mesurées à travers le paradigme classique de Stroop couleur qui nécessite de rapporter le plus rapidement possible la couleur de l'encre d'un mot désignant une couleur présentée à l'écran. Les participants sont exposés à des essais congruents (e.g., le mot jaune écrit en encre jaune), incongruents (e.g., le mot jaune écrit en encre verte) et neutres (e.g., la suite de caractères 'XXXXXX' écrite en encre jaune). Le temps de réponse des participants au sein des essais incongruents était significativement plus long chez les participants amorcés en faible pouvoir comparativement à ceux amorcés en fort pouvoir. Le pouvoir semble également affecter le déploiement attentionnel. Par exemple, au sein de la tâche de la ligne encadrée⁵³, les individus amorcés en fort pouvoir font significativement moins d'erreurs dans le tracé de la ligne en condition absolue que ceux amorcés en faible pouvoir⁵⁴, synonyme d'un déploiement attentionnel plus focalisé (Guinote, 2007c). L'ensemble de ces résultats suggère que

⁵³ Présentée en détail aux pages 143-145 de ce manuscrit.

⁵⁴ Aucune différence significative n'a été observée entre les individus amorcés en fort et en faible pouvoir dans la condition relative, même si la tendance allait dans le sens d'une meilleure performance des individus amorcés en faible pouvoir.

l'expérience de fort (vs. faible) pouvoir, l'appartenance à la classe sociale favorisée (vs. populaire) ou encore l'activation de représentations de soi indépendantes (vs. interdépendantes) ont une influence similaire dans la manière dont les individus traitent les informations et le monde environnant.

Le fort recouvrement des tendances psychologiques associées au pouvoir et à la classe sociale pourrait ainsi, via un raisonnement purement fonctionnaliste, conduire à considérer que les effets associés à la classe sociale ne sont expliqués que par le sentiment de pouvoir qui lui est associé, d'autant plus que la classe sociale objective prédit positivement le sentiment de pouvoir (Dubois et al., 2015). Effectivement, les caractéristiques associées aux contextes de classe sociale favorisée comprennent notamment de plus nombreuses opportunités d'accès à des positions de pouvoir et de statut, notamment à travers l'accès à une profession impliquant un niveau élevé pouvoir (Stephens et al., 2014).

Une des différences majeures entre le pouvoir et la classe sociale réside dans le fait que les effets psychologiques et comportementaux associés au pouvoir s'instancient au sein de relations interpersonnelles ou en conséquence au souvenir autobiographique dans lequel l'individu a été en situation de fort ou faible pouvoir. C'est d'ailleurs pour cela que le pouvoir est un construit psychologique extrêmement malléable car contingent à des situations et relations spécifiques. Par exemple, un enseignant du primaire exerce un fort pouvoir sur ses élèves dans le contexte scolaire que ce soit dans l'organisation des activités, dans l'évaluation ou encore à travers les rappels à l'ordre, mais fait partie de la classe intermédiaire lorsque sont considérés le prestige de la profession ainsi que le revenu économique (INSEE, 2003). La classe sociale, ne partage pas cette caractéristique dans le sens où elle est le produit de l'incorporation de normes, valeurs, pratiques associées aux contextes de classe au sein des individus ont navigué de manière chronique durant leur socialisation. Nos résultats relatifs aux différences de classe sociale (et de nombreux autres cités au sein de ce manuscrit) ont été observés en l'absence de situation de rapport interpersonnel ou de comparaison sociale.

De notre point de vue, résumer la classe sociale, ainsi que les tendances comportementales et psychologiques qui lui sont associées, uniquement au produit de rapports interpersonnels asymétriques serait aussi réducteur que de résumer les discriminations intergroupes (e.g., discriminations raciales) au produit de rapports interpersonnels. En psychologie sociale, les discriminations intergroupes ont longtemps été expliquées par l'existence de préjugés négatifs à l'encontre des membres de l'exogroupe sur la base de stéréotypes négatifs et d'émotions négatives qui leur sont associées (e.g., Allport, 1954 ; Levin & Levin 1982). Cette conception de la discrimination a notamment mené à l'émergence de l'hypothèse du contact (Allport, 1954) qui offre une solution à la réduction de la discrimination à travers la réduction de ses antécédents, c'est-à-dire les stéréotypes négatifs associés à l'exogroupe. L'hypothèse du contact suggère que sous certaines conditions, placer des individus d'un groupe dominant et d'un groupe dominé dans une situation de coopération pour l'atteinte d'un but commun renforce la prise de perspective des dominés par les dominants et défie les stéréotypes afin de les réduire ou les supprimer. Les conditions qui entourent la situation de contact doivent comprendre une relative égalité de statut entre les deux groupes, un but commun aux deux groupes, de la coopération intergroupe ainsi qu'une autorité qui régule la situation de coopération (Allport, 1954). Toutefois, les rapports de discrimination d'un groupe sur un autre impliquent de manière générale une asymétrie de statut, ce qui rend le succès de ces interventions difficiles en dehors des situations de laboratoire (Paluck & Green, 2009). Si ces interventions permettent dans certaines conditions de réduire les préjugés et stéréotypes négatifs, le rapport de domination qu'ils nourrissent est réactualisé, renforcé et légitimé à travers leur institutionnalisation (i.e., systèmes éducatif, judiciaire, économique) ainsi que dans les médias et les artefacts culturels (Jackman, 1994 ; pour une revue, voir Salter et al., 2018). Par exemple, Goff et collaborateurs (2008) se sont intéressés aux conséquences psychologiques de l'exposition chronique de l'association entre « individu noir » et « singe » véhiculée au sein de la culture états-unienne à travers les artefacts culturels (Devine & Elliot, 1995). Leurs résultats révèlent que sur une tâche de

reconnaissance d'animaux après une très courte de visages humains, la présentation de visages de personnes noires facilite la reconnaissance de photographies de singes là où la présentation de visages de personnes blanches ralentit leur reconnaissance (vs. condition sans amorce). De plus, cette association sémantique influence le jugement : lorsqu'ils doivent évaluer la légitimité de la violence d'un policier à l'encontre d'une personne noire sur une vidéo, ceux qui ont été exposés à des photographies de singe avant le visionnage de la vidéo rapportent une légitimité plus élevée que ceux exposés à des photographies de chats (Goff et al., 2008). Autrement dit, la discrimination intergroupe n'est pas seulement le fruit de rapports interpersonnels mais d'un rapport de domination distillé à travers le fonctionnement socioculturel de la société (Salter et al., 2018). Par conséquent, la réduire ne peut s'envisager seulement à travers les rapports interpersonnels (pour davantage d'arguments théoriques et empiriques, voir Dixon et al., 2012).

Si nous soutenons le fait que le pouvoir est une des composantes de l'expérience de classe sociale dans le sens où les contextes de classe offrent plus ou moins d'opportunités d'accès à des positions de pouvoir et donc d'exercice du pouvoir, nous ne prêtons à la composante de pouvoir qu'un rôle de renforcement chronique incorporé de la mesure dans laquelle il est nécessaire ou non de porter son attention sur l'environnement (e.g., autrui, contraintes) au quotidien. Notamment, les deux grands contextes de socialisation au cours de la vie que sont la socialisation familiale et la socialisation professionnelle offrent plus ou moins d'opportunités d'exercer du pouvoir. Les contextes de classe favorisée offrent aux enfants de nombreuses manières d'exercer du pouvoir ou de récuser le pouvoir d'une autorité. Notamment, au quotidien, les enfants de classe favorisée jouissent de nombreuses opportunités de choix sur un ensemble de domaines tels que le programme télévisé auquel sera exposée la famille, les activités qui seront réalisées ou encore la nourriture qui sera préparée (Lareau, 2003 ; Lubrano, 2004). En d'autres termes, dans les contextes familiaux de classe favorisée, les parents offrent à leurs enfants de multiples opportunités de faire l'expérience du pouvoir quotidiennement. Une fois adulte, les professions de classe favorisée

impliquent l'exercice de pouvoir sur des subordonnés, avec une influence directe sur les heures de travail, l'organisation des tâches, les objectifs à réaliser, l'évaluation de leur performance ou encore l'attribution de prime. À l'inverse, la socialisation familiale au sein des contextes de classe populaire repose notamment sur la déférence à l'autorité des parents et des adultes en général (Lareau, 2000 ; Kusserow, 2012). Par exemple, au sein des contextes de classe populaires, l'enseignant est présenté comme une figure d'autorité dont les décisions ne peuvent être discutées par l'enfant (Lareau, 2003). Aussi, en règle générale, les parents choisissent et décident pour leurs enfants qui ont, de fait, moins d'opportunité d'exercer du pouvoir dans les contextes familiaux. Autrement dit, dans une certaine mesure, la chronicité de l'expérience de fort et faible pouvoir est un marqueur de classe sociale et une des composantes de la classe sociale internalisée au sein des modèles de soi. Toutefois, nous soutenons que l'inscription psychologique de cette composante de la classe sociale s'instancie au-delà des situations d'exercice du pouvoir ou de saillance d'un sentiment de pouvoir. Ainsi, nous défendons la position suivante : si les résultats que nous observons au sein des études 4 et 6b ne sont pas la conséquence directe d'une expérience de plus faible (fort) pouvoir chez les individus de classe populaire (favorisée) de notre échantillon au cours de la tâche, leur expérience chronique de situations de faible (fort) pouvoir au cours de leur socialisation est une des composantes incorporées dans le soi qui mènent aux différences de classe sociale observées sur la tâche de RFT.

Perspectives de recherche

Approfondissement de l'étude des différences de classe sociale dans les mécanismes attentionnels

Les résultats relatifs à la tâche de RFT présentés au sein de ce manuscrit nous permettent de dire que les individus de classe populaire, ainsi que ceux amorcés par des représentations de soi indépendantes, ont moins tendance que ceux de classe populaire, et

ceux amorcés par des représentations de soi interdépendantes, à prendre en compte les informations périphériques dans la production d'un jugement spatial. Toutefois, la tâche de RFT ne permet pas qualifier la nature des différences au sein des processus attentionnels qui sous-tendent son déploiement tels que la magnitude de la largeur du focus attentionnel ou encore les processus de sélection attentionnelle.

Une influence de la classe sociale sur la sélection attentionnelle ?

La sélection attentionnelle visuelle est définie comme l'orientation volontaire ou involontaire de l'attention vers des stimuli pouvant être sous-tendue par leurs caractéristiques ou des éléments propres au perceuteur dans la situation donnée (pour une revue, voir Theeuwes, 2010). Ce mécanisme de l'attention a pour fonction d'isoler un ou plusieurs élément(s) d'une scène visuelle contenant un ensemble de stimuli traités de manière simultanée afin de pouvoir le(s) traiter de manière plus approfondie. Dans la littérature, deux types de paramètres ont été révélés comme influençant le processus de sélection attentionnelle visuelle (cf. Figure 31). Les paramètres ascendants (ou exogènes, c'est-à-dire du stimulus au perceuteur) font référence aux caractéristiques physiques (e.g., forme, couleur, localisation spatiale) d'un stimulus qui lui confèrent une saillance élevée, c'est-à-dire le rend singulier dans une scène visuelle donnée. Ce paramètre ascendant dirige involontairement l'attention à un stade relativement précoce dans le traitement des stimuli (Itti & Koch, 2001 ; Yantis & Jonides, 1984). Par exemple, un caillou noir sur une allée de cailloux blancs capture l'attention du fait du caractère distinctif que lui confère sa couleur par effet de contraste par rapport aux autres cailloux de l'allée. Les paramètres descendants (ou endogènes, c'est-à-dire du perceuteur aux stimuli) correspondent aux connaissances antérieures, aux habitudes, aux buts et motivations actifs du perceuteur (e.g., compréhension du but de la tâche à réaliser) lors du traitement visuel de stimuli. Ces paramètres descendants, aussi appelés modèles attentionnels (ou *attentional sets*), informent du degré de pertinence des informations présentes dans la scène visuelle, permettant de diriger l'attention vers celles jugées

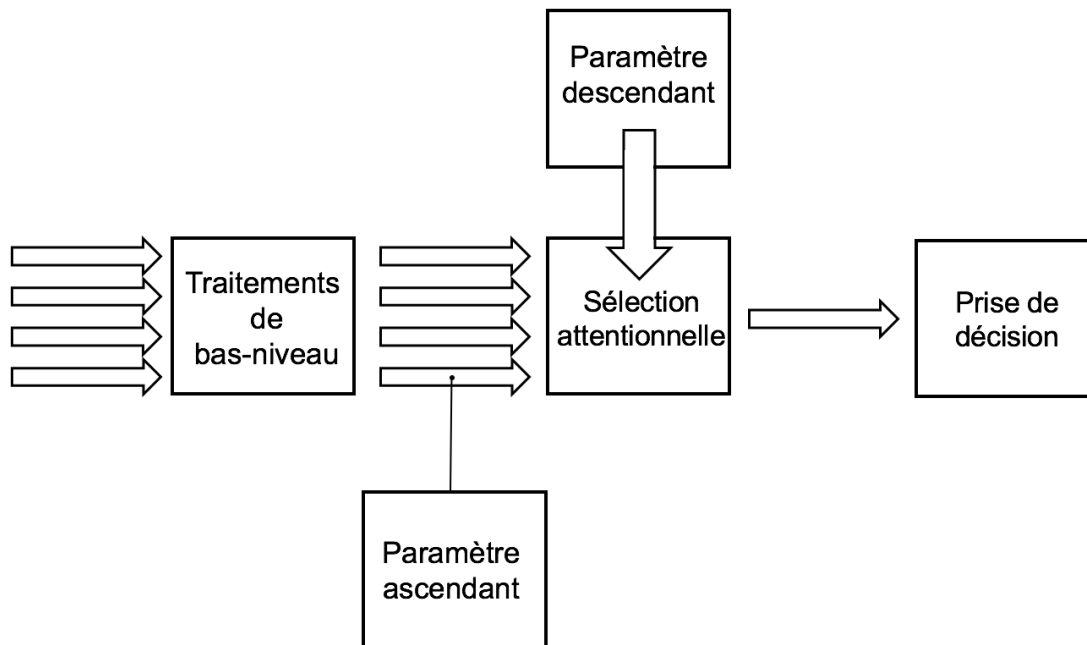
pertinentes. Par exemple, un parent qui recherche son enfant à la sortie de l'école a tendance à orienter son attention en fonction de connaissances antérieures relatives à son enfant afin de l'isoler plus facilement des autres enfants (e.g., un petit garçon blond avec un sac rouge). L'influence de ces paramètres est plus tardive dans le traitement de stimuli visuels⁵⁵.

Les différences interculturelles dans le déploiement attentionnel présentées en partie introductive du chapitre 3 ne permettent pas de statuer sur la manière dont la culture (et les modèles de soi) influence la manière dont les individus dirigent volontairement leur attention. Pour la plupart de ces études, l'hypothèse de la fenêtre attentionnelle et celle de la sélection attentionnelle peuvent être avancées pour expliquer les résultats. De la même manière, les différences de classe sur la magnitude de la dépendance à l'égard du champ en fonction de la classe sociale et des représentations de soi in(ter)dépendantes observées au sein des études 4, 5 et 6b de ce manuscrit peuvent être interprétées au regard de ces deux mécanismes. En effet, il est envisageable de faire l'hypothèse que ces résultats s'expliquent par le déploiement par défaut d'une fenêtre attentionnelle plus large chez les individus de classe populaire et pour ceux chez qui nous avons activé des représentations de soi interdépendantes. Toutefois, il est également envisageable de faire l'hypothèse que les individus de classe populaire et ceux dont nous avons activé des représentations de soi interdépendantes ont davantage tendance à diriger volontairement leur attention vers le cadre, influençant négativement la perception visuelle de la verticalité et par conséquent la performance à la tâche.

⁵⁵ Toutefois, la dichotomie entre les influences ascendantes et descendante est aujourd'hui largement questionnée (voir Awh et al., 2012).

Figure 31

Décours Temporel de l'Influence des Paramètres Ascendants et Descendants dans le Processus de Sélection Attentionnelle



Note. Figure adapté de Theeuwes (2010)

Hommel et collaborateurs (2011) ont investigué les différences de tendance dans la sélection attentionnelle volontaire en fonction de la religion, considérée en tant que contexte socioculturel. Aux Pays-Bas, les normes et pratiques socioculturelles courantes au sein des contextes néo-calvinistes sont plus fortement empreintes d'indépendance / d'individualisme que chez les athées (Colzato et al., 2008). Selon Hommel et collaborateurs (2011) les néo-calvinistes, plus indépendants, devraient exprimer des tendances comportementales associées à un mode sélection attentionnelle plus focalisé, c'est-à-dire une attention volontairement plus fortement dirigée vers les stimuli déterminés comme pertinents (au regard des consignes) au dépens des autres stimuli présents dans l'environnement visuel. Au contraire, les athées, moins indépendants, devraient exprimer des tendances comportementales synonymes d'un mode sélection plus diffus, avec une attention visuelle dirigée de manière plus diffuse entre les stimuli déterminés comme pertinents et les autres

stimuli présents. Afin de mettre leur hypothèse à l'épreuve, les auteurs ont contrasté la performance de participants néo-calvinistes et athées sur deux tâches : la tâche de Simon (Simon & Rudell, 1967) et la tâche de signal-stop (Logan & Cowan, 1984). Les auteurs ont choisi la tâche de Simon car elle est une tâche de conflit cognitif dont les caractéristiques ne permettent pas d'expliquer les résultats à travers l'hypothèse de la magnitude de largeur de la fenêtre attentionnelle. La tâche de Simon consiste à émettre une réponse de nature spatiale (i.e., appuyer sur le bouton avec l'index gauche ou l'index droit) à une caractéristique non-spatiale d'un stimulus présenté à l'écran (e.g., sa couleur, sa forme) présenté de manière aléatoire à gauche ou à droite de l'écran. Si la position spatiale du stimulus n'est pas pertinente pour la tâche à réaliser (e.g., répondre à la couleur verte avec la main gauche et à la couleur rouge avec la main droite), la congruence spatiale entre le stimulus et la réponse facilite toutefois la performance (e.g., répondre à un stimulus vert présenté à gauche de l'écran avec la main gauche). À l'inverse, l'absence de congruence stimulus-réponse (e.g., répondre à un stimulus vert présenté à droite de l'écran avec la main gauche) conduit à une performance altérée (i.e., un temps de réponse plus long). Cette altération de la performance s'explique par le conflit de réponse engendré par une attention portée à la fois sur la caractéristique du stimulus qui amorce une réponse motrice (e.g., appuyer avec l'index gauche sur la touche de gauche) et sur sa localisation spatiale qui en amorce une autre (appuyer avec l'index droit sur la touche de droite). Dans l'exemple présenté au sein de la figure 32, les participants ont pour consigne d'appuyer sur le bouton de gauche lorsque le stimulus qui apparaît est de couleur bleue et sur le bouton de droite lorsqu'il est de couleur verte. L'effet Simon décrit le fait que le temps de réaction est significativement plus court lorsque le stimulus bleu apparaît à gauche et le vert apparaît à droite comparativement aux essais où le stimulus bleu apparaît à droite et le vert à gauche. Un effet Simon réduit (i.e., une différence de temps de réaction plus faible entre les essais congruents et incongruents) est synonyme d'une sélection attentionnelle plus efficace dans la résolution du conflit cognitif associé à l'incongruence stimulus-réponse. Autrement dit, un effet Simon réduit correspond à la conjonction d'une réduction de l'attention

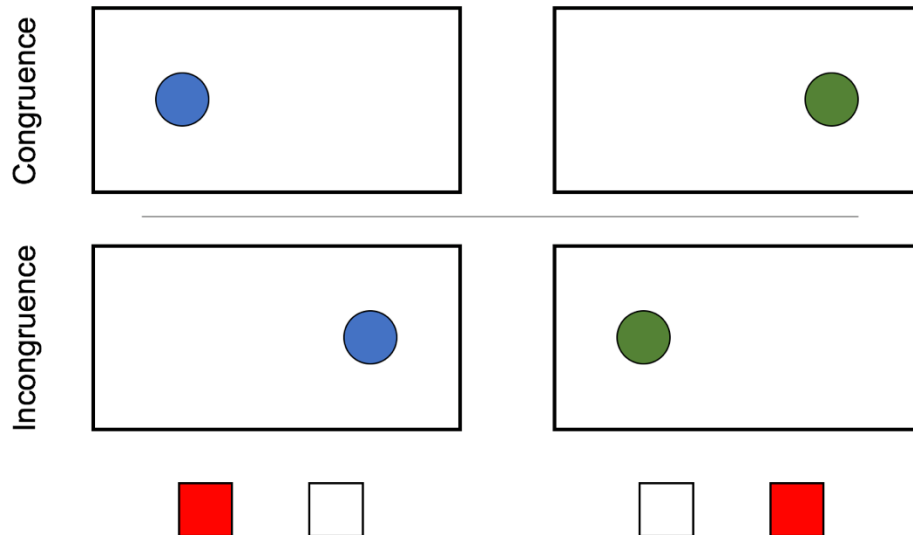
portée vers l'information spatiale et au profit de la couleur du stimulus. Conformément à l'hypothèse dressée par Hommel et al. (2011), les participants néo-calvinistes montrent un effet Simon significativement plus faible que les participants athées. Autrement dit, les néo-calvinistes déploieraient par défaut une sélection attentionnelle plus focalisée que les athées. Afin d'écarter l'hypothèse alternative selon laquelle cette différence sur la tâche de Simon ne s'explique pas par des différences dans la sélection attentionnelle (focalisée vs. diffuse) mais par un déficit des processus d'inhibition des informations non-pertinentes chez les athées comparativement aux néo-calvinistes, les participants ont également réalisé une tâche de signal-stop (Logan & Cowan, 1984). La tâche de signal-stop permet de mesurer les capacités d'inhibition à travers la suspension de manière intentionnelle d'une action en cours. Au sein de chaque essai, le participant est exposé à une flèche verte qui pointe vers la gauche ou vers la droite et la tâche consiste à appuyer sur la touche de gauche (avec l'index gauche) lorsque la flèche pointe vers la gauche et la touche de droite (avec l'index droit) lorsqu'elle pointe vers la droite, plus rapidement possible. Toutefois, au sein de certains essais (« essais stops »), la flèche verte se change en rouge au cours de l'essai, signal visuel signifiant qu'il ne faut pas appuyer sur la touche. Le délai temporel du changement de couleur au sein des essais stop est indexé sur le temps de réaction moyen sur les essais qui ont précédé où la flèche est verte. Si l'essai stop est réussi, alors le délai temporel de changement de couleur sera incrémenté de 50 millisecondes à l'essai stop suivant. S'il est échoué, alors le délai temporel de changement sera réduit de 50 millisecondes à l'essai stop suivant. Cet algorithme permet de faire en sorte que les participants réussissent environ la moitié des essais stop et permet surtout de calculer à la fin de la tâche le temps de réaction moyen nécessaire afin d'inhiber le geste moteur. Plus le temps nécessaire à l'inhibition est court, plus l'individu a des capacités d'inhibition élevées. Dans l'étude de Hommel et collaborateurs (2011), le temps de réaction moyen nécessaire à inhiber le geste moteur n'était pas significativement différent chez les participants néo-calvinistes et athées. De plus, la performance à la tâche de Simon et celle à la tâche de signal-stop n'était pas corrélée au sein de leur échantillon (i.e., $r(40) = -.125$, $p =$

.44). Autrement dit, ces résultats soutiennent l'hypothèse d'une différence entre néo-calvinistes et athées dans le degré de focalisation-diffusion de la sélection attentionnelle, tout en rejetant l'hypothèse alternative relative à une différence en termes de capacités d'inhibition. Hommel et collaborateurs (2011) ont par ailleurs testé cette même hypothèse en contrastant des participants italiens athées à des participants italiens catholiques. En Italie, les normes et pratiques courantes dans les contextes socioculturels catholiques sont orientés autour de la solidarité et du partage (Colzato et al., 2010), valeurs qui promeuvent l'interdépendance. D'ailleurs comparativement aux athées, les italiens catholiques montrent une préférence globale plus large sur les tâches de Navon (Colzato et al., 2010), signe d'un déploiement plus diffus de l'attention visuelle. Conformément à l'hypothèse des auteurs, les participants italiens catholiques montraient un effet Simon significativement plus large que les participants italiens athées, et ce en l'absence de différence dans le temps de réaction moyen nécessaire afin d'inhiber le geste moteur sur la tâche de signal-stop.

Les résultats rapportés par Hommel et collaborateurs (2011) suggèrent que les normes et pratiques de socialisation religieuses, axées sur l'indépendance et l'interdépendance, influencent le déploiement par défaut du processus de sélection attentionnelle volontaire. Ainsi, il nous semble raisonnable de faire l'hypothèse de l'existence d'une différence dans le déploiement par défaut du processus de sélection attentionnelle volontaire en fonction des représentations de soi actives, ainsi qu'en fonction de la classe sociale. *Plus spécifiquement, les individus de classe favorisée, tout comme ceux qui ont été amorcés par l'indépendance, devraient montrer un effet Simon significativement plus faible, signe d'une sélection attentionnelle plus focalisée, que les individus de classe populaire et ceux amorcés par l'interdépendance. Ces résultats devraient être observés en l'absence de différences de capacités d'inhibition au sein de la tâche signal-stop.*

Figure 32

Configurations des Essais congruents et incongruents de la Tâche de Simon



Note. Figure inspirée de Colzato et collaborateurs (2012).

Une influence de la classe sociale sur la sélection attentionnelle ?

La fenêtre attentionnelle fait référence à la largeur du faisceau (attentionnel) projeté sur une scène visuel (Eriksen & St. James, 1986 ; Posner, 1980), pouvant être représentée par analogie à la largeur du faisceau lumineux d'une lampe torche (voir Figure 33 pour une illustration à travers la tâche des Flanqueurs). Ainsi, plus la fenêtre attentionnelle est diffuse, plus elle contient d'éléments si la scène visuelle en est relativement chargée en stimuli. La modulation de la largeur de la fenêtre attentionnelle serait gérée par les paramètres descendants (voir Theeuwes, 2010). Toutefois, la sélection des informations à l'intérieur de la fenêtre attentionnelle se ferait, elle, à travers les paramètres ascendants. La largeur de la fenêtre attentionnelle peut-être modulée par l'état psychologique dont l'individu fait l'expérience. Par exemple, l'expérience d'émotions positives est associée à une fenêtre attentionnelle plus diffuse (Rowe et al., 2007) là où l'anxiété (Derryberry & Tucker, 1994) ou un niveau élevé de ruminations (Grol et al., 2015) sont associés à une fenêtre attentionnelle

plus focalisée. Toutefois, des différences interculturelles ont été révélées à travers différentes tâches de mesure de la largeur de la fenêtre attentionnelle.

La tâche de Flanqueurs (Eriksen & Eriksen, 1974) s'appuie sur un paradigme de conflit cognitif dans l'identification d'une cible permettant d'examiner à la fois la précision de l'identification ainsi que le temps de réaction moyen nécessaire à une identification correcte du stimulus cible. Au sein de cette tâche, le participant est exposé à une suite d'essais au sein desquels il doit identifier, le plus rapidement possible, la cible située au centre de la suite de stimuli (voir Figure 33). Des flanqueurs, stimuli placés de part et d'autre de la cible, peuvent jouer le rôle de distracteurs ou de facilitateurs en fonction de relation qu'ils partagent avec la cible. Lorsque les flanqueurs sont congruents avec la cible, c'est-à-dire qu'ils partagent une ou plusieurs caractéristiques perceptives et/ou sémantiques avec la cible, alors l'identification de la cible est facilitée car ils activent la même réponse motrice. Toutefois, lorsqu'ils sont incongruents avec la cible, alors leur saillance ralentit l'identification de la cible du fait de la nécessité d'inhiber la réponse activée par les distracteurs puis de sélectionner la réponse activée par la cible. Une fenêtre attentionnelle plus focalisée permet de réduire l'influence de des flanqueurs auxquels est alloué moins d'attention, au bénéfice de la cible. Dans cette configuration, lorsque les flanqueurs sont incongruents avec la cible (i.e., sont distracteurs), leur pouvoir distracteur est réduit. Au contraire, une fenêtre attentionnelle plus diffuse implique une allocation d'attention plus élevée envers les flanqueurs, au détriment de la cible. Dans cette configuration, lorsque les flanqueurs sont incongruents avec la cible (i.e., sont distracteurs), leur pouvoir distracteur est augmenté.

Si les données récentes en ce qui concernent les différences interculturelles sur la performance à la tâche de Flanqueurs sont relativement peu conclusives en ce qui concerne la précision et le temps de réaction moyen pour identifier la cible en fonction de la congruence avec les flanqueurs (Gutchess et al., 2021), d'autres données révèlent l'existence d'une différence en fonction des représentations de soi amorcées au moment de la tâche.

Notamment, Lin et Han (2009) ont fait comparé la performance des participants sur trois blocs la tâche de Flanqueurs après qu'ils aient été amorcés par l'indépendance, par l'interdépendance et en condition contrôle sans amorçage. S'il n'y avait pas de différences significatives entre les trois conditions d'amorçage sur la précision d'identification, le temps de détection moyen en condition où les flanqueurs sont incongruents avec la cible était significativement plus élevé après amorçage de l'interdépendance comparativement aux deux autres conditions. Autrement dit, la saillance de représentations de soi interdépendantes aurait pour effet causal l'activation par défaut d'une fenêtre attentionnelle visuelle plus large que la saillance de représentations de soi indépendantes.

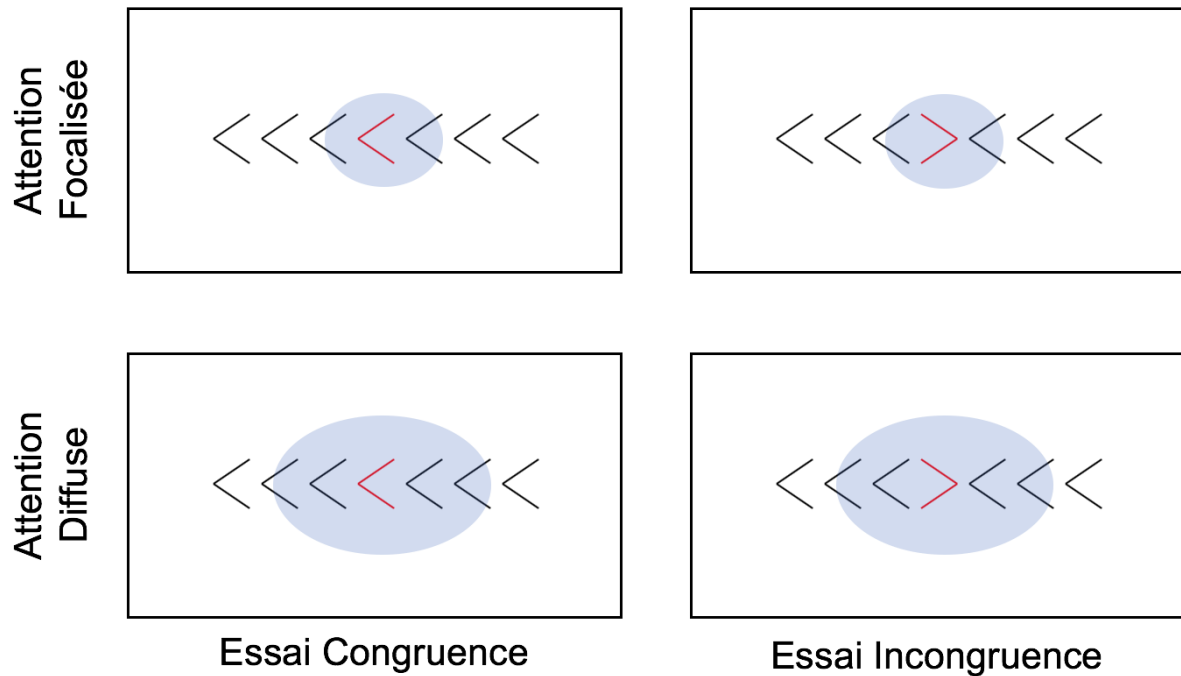
D'autres auteurs ont appréhendé les différences dans la largeur de la fenêtre attentionnelle visuelle à travers une tâche de champ de vision fonctionnel. Des études ont mis en évidence l'existence d'une relation négative entre la largeur de la fenêtre attentionnelle et la résolution visuelle à l'intérieur de celle-ci (Eriksen & Eriksen, 1994). Autrement dit, si une attention spatialement diffuse permet le traitement simultané d'un plus grand nombre de stimuli, c'est au détriment de la précision de leur identification (Eriksen & St. James, 1986 ; Suchow et al., 2014). Autrement dit, des stimuli visuellement dégradés ou présentés très brièvement seraient d'autant moins correctement identifiés que les individus déploient une fenêtre attentionnelle large. La tâche du champ de vision fonctionnel / utile (Ball & Owsley, 1992) permet d'appréhender des différences interindividuelles ou intergroupes dans la taille de la fenêtre attentionnelle à travers les différences dans la détection de cibles présentées très brièvement. Cette tâche consiste en la détection de l'apparition très brève (i.e., 67 millisecondes) d'une cible présentée dans l'une des 24 positions affichées à l'écran (voir Figure 34). Les 24 positions sont positionnées en formant trois cercles répartis à 10°, 20° et 30° par rapport au centre de l'écran (cercles invisibles pour les sujets). Les positions à 10° sont situées dans la région fovéale par rapport au centre de l'écran, alors que celles à 20° et 30° sont situées dans la région parafovéale. Pour chaque essai, après la brève présentation de la cible, un masque visuel recouvre l'ensemble des 24 positions pendant 1000

millisecondes et pour enfin dévoiler les 24 positions vides jusqu'à ce que le participant indique une position. Boduroglu et Shah (2017) ont examiné les différences interculturelles sur cette tâche en comparant des participants nord-américains et chinois. Leurs résultats montrent qu'indépendamment de la localisation de la cible (sur le premier, le deuxième ou le troisième cercle), les participants chinois montraient un taux de détection correcte significativement inférieur à celui des participants nord-américains en l'absence de compromis vitesse-précision. De plus, en contrastant les erreurs dites de voisinage (i.e., sélection d'une position directement voisine à la position cible) et les erreurs de hasard (i.e., sélection d'une position qui n'est pas directement voisine à la position cible), les auteurs montrent qu'alors que les participants nord-américains font significativement davantage d'erreurs de voisinage que de hasard, le pattern de résultat est inversé chez les participants chinois. *Autrement dit, les résultats de cette étude suggèrent que la socialisation à travers des normes et pratiques d'interdépendance implique le développement d'un déploiement par défaut d'une fenêtre attentionnelle plus large que la socialisation à travers l'indépendance.*

Ainsi, une des perspectives de futures recherches réside dans le test de différences de classe sociale dans la largeur de la fenêtre attentionnelle déployée par défaut à travers l'une de ces deux tâches ayant montré des différences interculturelles et de modèles de soi. *Les résultats de nos études 4 et 6b peuvent être interprétés à travers l'hypothèse d'une fenêtre attentionnelle chez les individus de classe populaire qui engloberait à la fois la barre et le cadre au sein de la tâche de RFT, rendant plus difficile l'inhibition de l'influence du cadre et ainsi causant le plus haut taux d'erreurs.* L'utilisation de la tâche des Flanqueurs ou encore de la tâche du champ de vision fonctionnel permettrait de tester cette hypothèse de manière plus précise.

Figure 33

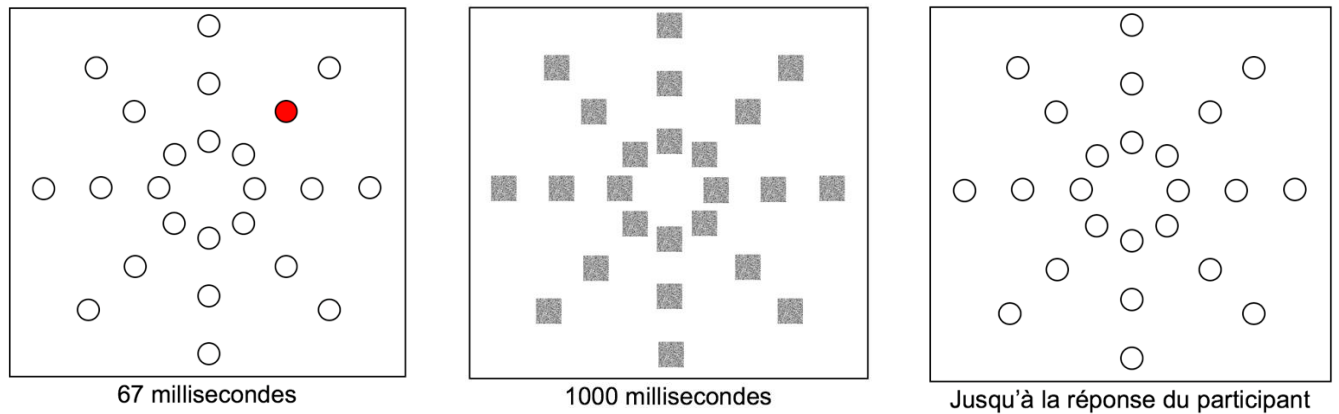
Illustration des Conséquences de la Modulation de la Fenêtre Attentionnelle au Sein d'une Tâche Classique de Flanqueurs



Note. Le cercle bleuté représente la largeur de la fenêtre attentionnelle associé à une attention focalisée (i.e., les deux essais situés en haut) et diffuse (i.e., les deux essais situés en bas) en condition où il y a congruence (i.e., les deux essais à gauche) et incongruence (i.e. les deux essais à droite) entre la cible et les distracteurs. La cible (au centre) a été colorisée en rouge dans un souci facilité de lecture, elle est toujours de la même couleur que les flanqueurs dans la tâche.

Figure 34

Illustration d'un Essai de la Tâche du Champ de Vision Fonctionnel



Note. Figure adaptée de Boduroglu et Shah (2017)

Des différences de classe sociale dans le déploiement de l'attention visuelle magnifiées par la présence d'éléments de nature sociale dans la tâche ?

Si les résultats rapportés au sein des études 4 et 6b de cette étude suggèrent un effet de la classe sociale dans le traitement attentionnel de stimuli non-sociaux, il nous semble raisonnable de faire l'hypothèse que les différences de classe sociale dans le traitement attentionnel seront plus élevées dès lors que la tâche comprend une dimension sociale. En accord avec le modèle ISPS (Hannover & Kühnen, 2004 ; Hannover et al., 2005 ; Kühnen et al., 2001) et comme le suggèrent les résultats de l'étude 5, les représentations de soi interdépendantes, majoritaires chez les individus de classe populaire, engagent le déploiement plus diffus de l'attention. Les représentations de soi in(ter)dépendantes contiennent un ensemble d'éléments autobiographiques, sémantiques, mais également motivationnels. La tendance des individus de classe populaire à davantage orienter leur attention visuelle vers des individus et des visages humains que ceux de classe favorisée (Dietze et Knowles, 2016) s'explique par la plus grande pertinence motivationnelle que représentent les stimuli sociaux pour les individus de classe populaire. L'interdépendance, en

plus d'impliquer un rapport au soi à travers ses liens avec autrui, implique également une plus grande importance ainsi qu'une plus grande attention accordée au contexte et à autrui (Fiske et al., 1998 ; Markus & Kitayama, 1992). Ainsi, les individus de classe populaire, du fait de leur plus grande interdépendance, ont davantage tendance à orienter leur attention vers des stimuli sociaux. La plus grande pertinence motivationnelle que représente autrui pour les individus de classe populaire devrait engendrer chez eux le déploiement d'une attention plus diffuse en présence de stimuli sociaux en comparaison à une scène visuelle qui en est dépourvue. En ce qui concerne les individus de classe favorisée, la nature sociale ou non-sociale des stimuli devrait relativement peu influencer la manière dont ils déploient leur attention visuelle du fait de leur plus grande indépendance. Autrement dit, *les différences de classe sociale, ainsi que de modèles de soi, observées dans le degré de focalisation-diffusion attentionnelle devraient être exacerbées lorsque l'environnement visuel contient des stimuli de nature sociale*. Cette hypothèse peut être examinée à la fois au sein du mécanisme de sélectivité attentionnelle et également à travers la fenêtre attentionnelle.

Une manière d'étudier l'influence de la nature des stimuli (i.e., sociaux vs. non-sociaux) sur le déploiement attentionnel en fonction de la classe sociale est de comparer la performance à la tâche de Simon à celle de la tâche de Simon Social (ou Simon Conjoint ; Sebanz et al., 2003). La tâche de Simon Social est identique à la tâche de Simon à une exception près : deux participants réalisent la tâche, chacun sur un ordinateur, avec comme consigne qu'un participant réponde à un type stimulus (e.g., appui sur la touche de gauche lorsque le stimulus est bleu) et l'autre qui répond à l'autre type stimulus (e.g., appui sur la touche de droite lorsque le stimulus est vert). Lorsque le participant doit réaliser la tâche de Simon Social tâche en l'absence de co-acteur (réel ou imaginé), il y a alors absence d'effet Simon. Cette absence s'explique par l'absence de conflit de réponse dans cette configuration, du fait que le fait que le participant ne doive répondre qu'à un seul stimulus et avec une seule main, retirant le caractère distracteur de la localisation du stimulus. Toutefois, lorsque le participant pense réaliser la tâche avec un co-acteur, alors un effet Simon est observé. L'effet

Simon Social est expliqué par une plus faible discrimination soi-autrui ou de prise de perspective de la réalisation de la tâche par autrui (Milward & Sebanz, 2016 ; Quintard et al., 2021). S'il n'y a pas d'interdépendance entre les deux acteurs dans le sens où la performance de l'un ne dépend pas de la performance de l'autre, le simple fait d'avoir conscience qu'un autre individu réalise la tâche⁵⁶ suffit à influencer négativement la performance. Les données récoltées via électroencéphalogramme au cours de la réalisation de la tâche de Simon Social suggèrent que l'activité du lobe frontal, impliqué dans la performance à cette tâche, est similaire au sein des essais auxquels le participant doit répondre et auxquels le co-acteur doit répondre (Sebanz et al., 2006). Ce pattern d'activité cérébrale n'est pas sans rappeler celui relatif à la résonance motrice au cours de l'exposition à des mouvements de la main plus élevée des individus amorcés par l'interdépendance (vs. indépendance ; Obhi et al., 2011) et les individus de classe populaire (vs. favorisée ; Farwaha & Obhi, 2020). Colzato et collaborateurs (2012a) ont comparé des participants Taïwanais Bouddhistes, religion dont les principes sont axés autour de l'interdépendance, et des participants Taïwanais athées, dont l'interdépendance est moins marquée, sur une tâche de Simon Social. Si les deux groupes montrent un effet de Simon Social, il était significativement plus élevé chez les Bouddhistes que chez les athées. De manière cohérente avec ces résultats, les individus amorcés par l'interdépendance montrent un effet de Simon Social significativement plus élevé que ceux amorcés par l'indépendance (Colzato et al. 2012b). *Ainsi, il semble raisonnable de faire l'hypothèse que les individus de classe populaire expriment un effet de Simon Social significativement plus élevé que ceux de classe favorisée. Le caractère social de la tâche de Simon social devrait conduire à un effet Simon Social plus important que l'effet Simon classique chez les individus de classe populaire, du fait de leur plus grande interdépendance. Cette différence devrait être moins marquée chez les individus de classe favorisée, qui devraient être moins affectés par la nature de la tâche.*

⁵⁶ La présence d'un co-acteur n'est pas nécessaire pour révéler un effet de Simon social, effet observable même lorsque le participant est informé qu'il réalise la tâche avec un co-acteur (supposé) qui se situe dans une autre pièce (e.g., Vlainic et al., 2010)

L'hypothèse d'un déploiement attentionnel plus diffus lorsque la scène visuelle comprend des stimuli sociaux (vs. non-sociaux) chez les individus de classe populaire peut également être investiguée à travers l'étude de la largeur de la fenêtre attentionnelle. Afin de tester l'hypothèse d'une différence interculturelle dans la magnitude de l'interférence dans la tâche de Flanqueurs Sociale, Senzaki et collaborateurs (2018) ont contrasté la performance d'enfants nord-américains et japonais sur une tâche de Flanqueurs classique et sur une tâche de Flanqueurs Sociale. Pour la tâche de Flanqueurs classique, les flèches ont été remplacées par des images cartoon d'étoiles de mer et de poissons afin de rendre la tâche plus ludique pour les enfants. En ce qui concerne la tâche de Flanqueurs Sociale, les stimuli étaient composés de visages cartoon exprimant soit la joie, soit la tristesse. Alors qu'aucune différence interculturelle n'était observée chez les enfants de 6 à 7 ans sur la tâche de Flanqueurs classique, les enfants japonais montraient un effet de Flanqueurs significativement supérieur aux enfants nord-américains. Tout comme a été développée une version sociale de la tâche de Simon, la tâche de Flanqueurs a également fait l'objet d'une modification afin d'y intégrer une dimension sociale. Atmanca et collaborateurs (2011) ont développé la tâche de Flanqueurs Sociale sur la même base que la tâche de Simon Social. Chacun des deux participants a en charge la réponse à deux cibles données (e.g., la lettre H et K pour un participant et S et C pour l'autre). Ces stimuli composent également, avec d'autres, les stimuli qui flanquent la cible. La tâche est composée de quatre conditions (voir Figure 35) : la condition identique, où la cible et les flanqueurs et la cible sont identiques, la condition compatible où la cible et les flanqueurs activent la même réponse motrice (i.e., ils correspondent aux deux cibles attribuées au participant), la condition neutre où la cible est flanquée par des stimuli qui ne font pas partie des quatre cibles de la tâche (i.e., qui n'amorcent aucune réponse motrice) et enfin la condition incompatible au sein de laquelle les flanqueurs correspondent à une des deux cibles auxquelles doit répondre le co-acteur (i.e., qui amorcé la réponse du co-acteur). Dans cette configuration, si la condition neutre correspond à la condition « incongruence » de la tâche classique de Flanqueurs, la condition « incompatible »

implique la composante sociale de la tâche dans le sens où elle engage un conflit entre la réponse du participant, amorcée par la cible, et celle du co-acteur, amorcée par les flanqueurs. L'effet Flanqueurs Social s'observe en comparant les temps de réaction moyen des participants dans la condition incompatible à la moyenne des conditions compatible et neutre en condition où ils réalisent la tâche seuls vs. à deux. La magnitude de l'effet Flanqueurs Social serait expliquée par la largeur de la fenêtre attentionnelle modulée par la représentation de la tâche réalisée par autrui (Dittrich et al., 2016). Ces deux types de tâche permettent de comparer la performance des participants sur une tâche de Flanqueurs standard dénuée de composante sociale à sa version sociale, permettant d'obtenir la magnitude de l'influence attribuable à la nature sociale des stimuli ou de la tâche. *Tout comme pour la tâche de Simon Social, nous faisons l'hypothèse que les individus de classe populaire, du fait de leur plus grande interdépendance, montrent une magnitude d'effet Flanqueurs Social significativement plus élevée que la magnitude d'effet Flanqueurs classique. Cette différence devrait être significativement plus élevée que chez les individus de classe favorisée.*

Figure 35

Illustration des Consignes pour les Deux Participants de la Version Sociale de la Tâche de Flanqueurs

	Identique	Compatible	Neutre	Incompatible
Participant 1	H H H H H	K K H K K	U U H U U	S S H S S
	K K K K K	H H H H H	U U K U U	C C K C C
Participant 2	S S S S S	C C S C C	U U S U U	K K S K K
	C C C C C	S S C S S	U U C U U	H H C H H

Note. Figure tirée de Atmanca et al. (2011). Dans cet exemple, le participant 1 a pour consigne de répondre aux cibles H et K et le participant 2 aux cibles S et C. La cible a été colorisée en rouge afin qu'elle soit plus lisible, elle apparaît de la même couleur que les flanqueurs dans la tâche. Des résultats équivalents ont été observés par les auteurs en remplaçant les stimuli lettres par des cercles de couleurs.

Conclusion générale

L'objectif du programme de recherche conduit au sein de cette thèse était la mise en exergue du rôle de la classe sociale, en tant que contexte de socialisation qui fournit, en partie, une grille de perception du monde influençant l'évaluation, le jugement, la perception et l'action des individus. Les données produites au sein de cette thèse suggèrent que la manière dont les individus pensent et agissent est, en partie, le résultat de scripts de perception de l'environnements transmis à travers la socialisation de classe sociale. Autrement dit, les normes, valeurs et pratiques conditionnées par les ressources économiques, sociales et culturelles en vigueur au sein des contextes de classe sociale seraient incorporées au cours

du temps. L'incorporation des caractéristiques constitutives de la classe sociale d'appartenance influencerait ainsi la manière de traiter le monde environnant, les préférences, buts et besoins relatifs au soi, et par conséquent les comportements engagés au quotidien. Autrement dit, notre manière de penser et d'agir serait, entre autres, le reliquat des caractéristiques qui composent l'environnement physique et social du quotidien : les aspirations, les normes, les valeurs et les possibilités contraintes par l'appartenance de classe sociale.

L'objectif de la thèse était d'étayer les conséquences de l'influence de l'incorporation des caractéristiques de la classe sociale à deux niveaux : dans l'importance des besoins qui régulent le soi, ainsi que dans les processus bas niveau impliqués dans le traitement visuel de l'environnement. Même si nos résultats sont congruents avec l'hypothèse d'une incorporation de la classe sociale au sein de modèles de soi majoritairement interdépendants (indépendants) chez les individus de classe populaire (favorisée), de nombreuses questions restent en suspens. Les travaux à venir auront à cœur d'approfondir au sein des deux volets qui ont été investigués. Au sein du premier volet, nous envisageons de tester le rôle de la classe sociale dans la manière privilégiée de se distinguer des autres ainsi que la modulation du rôle de la classe sociale par la magnitude des inégalités économiques au sein du contexte de vie. Au sein du second volet, nous avons pour objectif d'isoler plus spécifiquement les processus cognitifs au cœur des différences de classe sociale observées dans le degré de dépendance à l'égard du champ visuel. Dans un premier temps, nous nous assurerons que ces différences sont expliquées des différences de classe sociale dans les modèles de soi majoritaires et non pas par des différences de capacités intellectuelles et de contrôle cognitif. Enfin, nous examinerons le concours de deux hypothèses cognitives permettant d'expliquer nos différences de classe sociale dans le caractère plus ou moins diffus/focalisé de l'attention visuelle, à savoir l'hypothèse de la sélectivité attentionnelle et l'hypothèse de la fenêtre attentionnelle.

Références bibliographiques

S

- Adams, G., Anderson, S. L., & Adonu, J. K. (2004). The cultural grounding of closeness and intimacy. In *Handbook of closeness and intimacy* (pp. 331-350). Psychology Press.
- Adams, G., Biernat, M., Branscombe, N. R., Crandall, C. S., & Wrightsman, L. S. (2008). Beyond prejudice: Toward a sociocultural psychology of racism and oppression. In G. Adams, M. Biernat, N. R. Branscombe, C. S. Crandall, & L. S. Wrightsman (Eds.), *Commemorating Brown: The social psychology of racism and discrimination* (pp. 215–246). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/11681-012>
- Adams, G., Bruckmüller, S., & Decker, S. (2012). Self and agency in context: Ecologies of abundance and scarcity. *International Perspectives in Psychology*, 1(3), 141-153. <https://doi.org/10.1037/a0029348>
- Adler, N. E., Boyce, T., Chesney, M. A., Cohen, S., Folkman, S., Kahn, R. L., & Syme, S. L. (1994). Socioeconomic status and health: The challenge of the gradient. *American Psychologist*, 49(1), 15–24. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.49.1.15>
- Adler, N. E., Boyce, W. T., Chesney, M. A., Folkman, S., & Syme, S. L. (1993). Socioeconomic inequalities in health: no easy solution. *Jama*, 269(24), 3140-3145. <https://doi.org/10.1001/jama.1993.03500240084031>
- Adler, N. E., Epel, E. S., Castellazzo, G., & Ickovics, J. R. (2000). Relationship of subjective and objective social status with psychological and physiological functioning: Preliminary data in healthy, White women. *Health Psychology*, 19(6), 586–592. <https://doi.org/10.1037/0278-6133.19.6.586>
- Adler, N. E., & Ostrove, J. M. (1999). Socioeconomic status and health: what we know and what we don't. *Annals of the New York academy of Sciences*, 896(1), 3-15. <https://doi.org/10.1111/j.1749-6632.1999.tb08101.x>
- Akyürek, E. G., & Hommel, B. (2005). Target integration and the attentional blink. *Acta Psychologica*, 119(3), 305-314. <https://doi.org/10.1016/j.actpsy.2005.02.006>
- Alevriadou, A., Tsakiridou, H., Hatzinikolaou, K., & Grouios, G. (2004). Field dependence-independence of normally developing and mentally retarded boys of low and upper/middle socioeconomic status. *Perceptual and motor skills*, 99(3), 913-923. <https://doi.org/10.2466/pms.99.3.913-923>

- Algan, Y., & Cahuc, P. (2013). Trust and growth. *Annu. Rev. Econ.*, 5(1), 521-549. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-081412-102108>
- Alicke, M. D. (1985). Global self-evaluation as determined by the desirability and controllability of trait adjectives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49(6), 1621–1630. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.49.6.1621>
- Alicke, M. D., & Govorun, O. (2005). The better-than-average effect. In M. D. Alicke, D. A. Dunning, & J. I. Krueger (Eds.), *The self in social judgment* (pp. 85-106). Philadelphia, PA: Psychology Press.
- Allport, G. (1954), *The nature of prejudice*, New York, NY: Basic Books.
- Alvaredo, F., Chancel, L., Piketty, T., Saez, E., & Zucman, G. (2018). The elephant curve of global inequality and growth. *AEA Papers and Proceedings*, 108, 103-08. <https://doi.org/10.1257/pandp.20181073>
- Anderson, C. A., Anderson, K. B., Dorr, N., DeNeve, K. M., & Flanagan, M. (2000). Temperature and aggression. *Advances in experimental social psychology* 32, 63-133. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(00\)80004-0](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(00)80004-0)
- Anderson, C., & Galinsky, A. D. (2006). Power, optimism, and risk-taking. *European journal of social psychology*, 36(4), 511-536. <https://doi.org/10.1002/ejsp.324>
- Anderson, C., John, O. P., & Keltner, D. (2012). The personal sense of power. *Journal of personality*, 80(2), 313-344. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2011.00734.x>
- Arend, I., Johnston, S., & Shapiro, K. (2006). Task-irrelevant visual motion and flicker attenuate the attentional blink. *Psychonomic bulletin & review*, 13(4), 600-607. <https://doi.org/10.3758/BF03193969>
- Arnell, K. M., Stokes, K. A., MacLean, M. H., & Gicante, C. (2010). Executive control processes of working memory predict attentional blink magnitude over and above storage capacity. *Psychological Research PRPF*, 74(1), 1-11. <https://doi.org/10.1007/s00426-008-0200-4>
- Arnell, K. M., & Stubitz, S. M. (2010). Attentional blink magnitude is predicted by the ability to keep irrelevant material out of working memory. *Psychological Research*, 74(5), 457-467. <https://doi.org/10.1007/s00426-009-0265-8>
- Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1962). Performance expectancy as a determinant of actual performance. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 65(3), 178–182. <https://doi.org/10.1037/h0042291>
- Ashton–James, C., Van Baaren, R. B., Chartrand, T. L., Decety, J., & Karremans, J. (2007). Mimicry and me: the impact of mimicry on self–construal. *Social cognition*, 25(4), 518-535. <https://doi.org/10.1521/soco.2007.25.4.518>

- Atmaca, S., Sebanz, N., & Knoblich, G. (2011). The joint flanker effect: sharing tasks with real and imagined co-actors. *Experimental brain research*, 211(3-4), 371-385. <https://doi.org/10.1007/s00221-011-2709-9>
- Avila, C., & Parcet, M. A. (2001). Personality and inhibitory deficits in the stop-signal task: The mediating role of Gray's anxiety and impulsivity. *Personality and Individual Differences*, 31(6), 975-986. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(00\)00199-9](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(00)00199-9)
- Avila, C., & Parcet, M. A. (2002). Individual differences in reward sensitivity and attentional focus. *Personality and Individual Differences*, 33(6), 979-996. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(01\)00207-0](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(01)00207-0)
- Awh, E., Belopolsky, A. V., & Theeuwes, J. (2012). Top-down versus bottom-up attentional control: A failed theoretical dichotomy. *Trends in cognitive sciences*, 16(8), 437-443. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2012.06.010>
- Badre, D., & Wagner, A. D. (2004). Selection, integration, and conflict monitoring: assessing the nature and generality of prefrontal cognitive control mechanisms. *Neuron*, 41(3), 473-487. [https://doi.org/10.1016/S0896-6273\(03\)00851-1](https://doi.org/10.1016/S0896-6273(03)00851-1)
- Baldissarri, C., Andrighetto, L., Di Bernardo, G. A., & Annoni, A. (2020). Workers' self-objectification and tendencies to conform to others. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 30(5), 547-560. <https://doi.org/10.1002/casp.2461>
- Baldissarri, C., Andrighetto, L., Gabbiadini, A., & Volpato, C. (2017). Work and freedom? Working self-objectification and belief in personal free will. *British Journal of Social Psychology*, 56(2), 250-269. <https://doi.org/10.1111/bjso.12172>
- Baldissarri, C., Andrighetto, L., & Volpato, C. (2019). Feeling like an object: A field study on working self-objectification and belief in personal free will. *TPM-Testing, Psychometrics, Methodology in Applied Psychology*, 26(2), 185-197. <https://doi.org/10.4473/TPM26.2.1>
- Ball, K., & Owsley, C. (1993). The useful field of view test: a new technique for evaluating age-related declines in visual function. *Journal of the American Optometric Association*, 64(1), 71-79.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84(2), 191-215. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.84.2.191>
- Bandura, A. (2006). Toward a psychology of human agency. *Perspectives on psychological science*, 1(2), 164-180. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6916.2006.00011.x>
- Bastian, B., Loughnan, S., Haslam, N., & Radke, H. R. (2012). Don't mind meat? The denial of mind to animals used for human consumption. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38(2), 247-256. <https://doi.org/10.1177/0146167211424291>

- Bates, D., Mächler, M., Bolker, B., & Walker, S. (2014). Fitting linear mixed-effects models using lme4. *arXiv preprint arXiv:1406.5823*.
- Baumeister, R. F. (Ed.). (1999). *The self in social psychology*. Psychology Press.
- Baumeister, R. F., Campbell, J. D., Krueger, J. I., & Vohs, K. D. (2003). Does high self-esteem cause better performance, interpersonal success, happiness, or healthier lifestyles?. *Psychological science in the public interest*, 4(1), 1-44. <https://doi.org/10.1111/1529-1006.01431>
- Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (2017). *The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation*. *Interpersonal development*, 57-89.
- Beauvois, J.-L., & Joule, R.-V. (1999). A radical point of view on dissonance theory. In E. Harmon-Jones & J. Mills (Eds.), *Science conference series. Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology* (pp. 43–70). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/10318-003>
- Becker, M., Vignoles, V. L., Owe, E., Brown, R., Smith, P. B., Easterbrook, M., Herman, G., de Sauvage, I., Bourguignon, D., Torres, A., Camino, L., Lemos, F. C. S., Ferreira, M. C., Koller, S. H., González, R., Carrasco, D., Cadena, M. P., Lay, S., Wang, Q., . . . Yamakoğlu, N. (2012). Culture and the distinctiveness motive: Constructing identity in individualistic and collectivistic contexts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 102(4), 833–855. <https://doi.org/10.1037/a0026853>
- Bellah, R. N., Madsen, R., Sullivan, W., Swidler, A., & Tipton, S. M. (1985). *Habits of the heart: middle America observed* (pp. 333-5). London: Hutchinson.
- Bianchi, E. C., & Vohs, K. D. (2016). Social class and social worlds: Income predicts the frequency and nature of social contact. *Social Psychological and Personality Science*, 7(5), 479-486. <https://doi.org/10.1177/1948550616641472>
- Bigelow, G. S. (1971). Field dependence-field independence in 5-to 10-year-old children. *The Journal of Educational Research*, 64(9), 397-400. <https://doi.org/10.1080/00220671.1971.10884202>
- Bjornsdottir, R. T., & Rule, N. O. (2017). The visibility of social class from facial cues. *Journal of Personality and Social Psychology*, 113(4), 530–546. <https://doi.org/10.1037/pspa0000091>
- Blais, C., Jack, R. E., Scheepers, C., Fiset, D., & Caldara, R. (2008). Culture shapes how we look at faces. *PloS one*, 3(8), e3022. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0003022>
- Blake, P. R., Corbit, J., Callaghan, T. C., & Warneken, F. (2016). Give as I give: Adult influence on children's giving in two cultures. *Journal of Experimental Child Psychology*, 152, 149-160. <https://doi.org/10.1016/j.jecp.2016.07.010>

- Blascovich, J., Mendes, W. B., Hunter, S. B., & Salomon, K. (1999). Social "facilitation" as challenge and threat. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(1), 68–77. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.77.1.68>
- Boduroglu, A., & Shah, P. (2017). Cultural differences in attentional breadth and resolution. *Culture and Brain*, 5(2), 169-181. <https://doi.org/10.1007/s40167-017-0056-9>
- Boduroglu, A., Shah, P., & Nisbett, R. E. (2009). Cultural differences in allocation of attention in visual information processing. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 40(3), 349-360. <https://doi.org/10.1177/0022022108331005>
- Boucher, H. C. (2020). Social class and self-concept consistency: Implications for subjective well-being and felt authenticity. *Self and Identity*, 1-17. <https://doi.org/10.1080/15298868.2020.1726443>
- Bourdieu, P. (1979a). *La distinction: Critique sociale du jugement*. Paris: Éditions de Minuit.
- Bourdieu, P. (1979b). Les trois états du capital culturel. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 30(1), 3-6.
- Bourdieu, P. (1980). *Le sens pratique*. Editions de Minuit.
- Bourdieu, P. (2015). *Sociologie générale vol. 1: Cours au Collège de France 1981-1983* (Vol. 1). Média Diffusion.
- Bourdieu, P., & Passeron, J. C. (1964). *Les Héritiers. Les étudiants et la culture*. Paris: Éditions de Minuit.
- Bourdieu, P., & Passeron, J. C. (1970). *La reproduction*. Paris: Éditions de Minuit.
- Bowman, N. A., Kitayama, S., & Nisbett, R. E. (2009). Social class differences in self, attribution, and attention: Socially expansive individualism of middle-class Americans. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 35(7), 880-893. <https://doi.org/10.1177/0146167209334782>
- Branscombe, N. R., Ellemers, N., Spears, R., & Doosje, B. (1999). The context and content of social identity threat. In N. Ellemers, R. Spears, & B. Doosje (Eds.), *Social identity: Context, commitment, content* (pp. 35–58). Oxford, UK: Oxford University Press.
- Breakwell, G. M. (1986). Political and attributional responses of the young short-term unemployed. *Political Psychology*, 575-586. <https://doi.org/10.2307/3791257>
- Brehm, J. W. (1956). Postdecision changes in the desirability of alternatives. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 52(3), 384–389. <https://doi.org/10.1037/h0041006>
- Brehm, J. W., & Cohen, A. R. (1962). *Explorations in cognitive dissonance*. John Wiley & Sons Inc. <https://doi.org/10.1037/11622-000>
- Brewer, M. B. (1979). In-group bias in the minimal intergroup situation: A cognitive-motivational analysis. *Psychological Bulletin*, 86(2), 307–324. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.86.2.307>

- Brewer, M. B. (1991). The social self: On being the same and different at the same time. *Personality and social psychology bulletin*, 17(5), 475-482. <https://doi.org/10.1177/0146167291175001>
- Brewer, M. B., & Gardner, W. (1996). Who is this "We"? Levels of collective identity and self representations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(1), 83–93. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.71.1.83>
- Brewer, M. B., Manzi, J. M., & Shaw, J. S. (1993). In-group identification as a function of depersonalization, distinctiveness, and status. *Psychological Science*, 4(2), 88-92. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.1993.tb00466.x>
- Brewer, M. B., & Roccas, S. (2001). Individual values, social identity, and optimal distinctiveness. In C. Sedikides & M. B. Brewer (Eds.), *Individual self, relational self, collective self* (pp. 219–237). Psychology Press.
- Bringoux, L., Bourdin, C., Lepecq, J. C., Sandor, P. M., Pergandi, J. M., & Mestre, D. (2009). Interaction between reference frames during subjective vertical estimates in a tilted immersive virtual environment. *Perception*, 38(7), 1053-1071. <https://doi.org/10.1068/p6089>
- Broom, D. M. (2014). *Sentience and animal welfare*. CABI. <https://doi.org/10.1079/9781780644035.0000>
- Bruner, J. (1990). *Acts of meaning*. Harvard university press.
- Bullock, H. E., & Waugh, I. M. (2005). Beliefs About Poverty and Opportunity Among Mexican Immigrant Farm Workers 1. *Journal of Applied Social Psychology*, 35(6), 1132-1149. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2005.tb02163.x>
- Burns, D. J., & Brady, J. (1992). A cross-cultural comparison of the need for uniqueness in Malaysia and the United States. *The Journal of Social Psychology*, 132(4), 487–495. <https://doi.org/10.1080/00224545.1992.9924728>
- Byrne, D., & Griffitt, W. (1969). Similarity and awareness of similarity of personality characteristics as determinants of attraction. *Journal of Experimental Research in Personality*, 3(3), 179–186.
- Caldara, R., Zhou, X., & Mielle, S. (2010). Putting culture under the 'spotlight' reveals universal information use for face recognition. *PLoS One*, 5(3), e9708. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0009708>
- Camerer, C. F., Dreber, A., Holzmeister, F., Ho, T. H., Huber, J., Johannesson, M., ... & Wu, H. (2018). Evaluating the replicability of social science experiments in Nature and Science between 2010 and 2015. *Nature Human Behaviour*, 2(9), 637-644. <https://doi.org/10.1038/s41562-018-0399-z>

- Campbell, J. D., Assanand, S., & Paula, A. D. (2003). The structure of the self-concept and its relation to psychological adjustment. *Journal of personality*, 71(1), 115-140. <https://doi.org/10.1111/1467-6494.t01-1-00002>
- Caparos, S., Ahmed, L., Bremner, A. J., de Fockert, J. W., Linnell, K. J., & Davidoff, J. (2012). Exposure to an urban environment alters the local bias of a remote culture. *Cognition*, 122(1), 80-85. <https://doi.org/10.1016/j.cognition.2011.08.013>
- Caparos, S., Fortier-St-Pierre, S., Gosselin, J., Blanchette, I., & Brisson, B. (2015). The tree to the left, the forest to the right: Political attitude and perceptual bias. *Cognition*, 134, 155-164. <https://doi.org/10.1016/j.cognition.2014.10.006>
- Carey, R., & Markus, H. R. (2016). Understanding consumer psychology in working class contexts. *Journal of Consumer Psychology*, 26, 568–582. <https://doi.org/10.1016/j.jcps.2016.08.004>
- Carey, R. M., & Markus, H. R. (2017). Social class shapes the form and function of relationships and selves. *Current Opinion in Psychology*, 18, 123-130. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2017.08.031>
- Cartwright, D. (1979). Contemporary social psychology in historical perspective. *Social Psychology Quarterly*, 82-93. <https://doi.org/10.2307/3033880>
- Cattell, R. B. (1963). Theory of fluid and crystallized intelligence: A critical experiment. *Journal of Educational Psychology*, 54(1), 1–22. <https://doi.org/10.1037/h0046743>
- Cecchini, M., & Pizzamiglio, L. (1975). Effects of field-dependency, social class and sex of children between ages 5 and 10. *Perceptual and motor skills*, 41(1), 155-164. <https://doi.org/10.2466/pms.1975.41.1.155>
- Chen, E., Langer, D. A., Raphaelson, Y. E., & Matthews, K. A. (2004). Socioeconomic status and health in adolescents: The role of stress interpretations. *Child development*, 75(4), 1039-1052. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8624.2004.00724.x>
- Chen, E., & Matthews, K. A. (2001). Cognitive appraisal biases: An approach to understanding the relation between socioeconomic status and cardiovascular reactivity in children. *Annals of Behavioral Medicine*, 23(2), 101-111. https://doi.org/10.1207/S15324796ABM2302_4
- Cheung, F., & Lucas, R. E. (2016). Income inequality is associated with stronger social comparison effects: The effect of relative income on life satisfaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 110(2), 332–341. <https://doi.org/10.1037/pspp0000059>
- Chiao, J. Y., Ambady, N. (2007). Cultural neuroscience: Parsing universality and diversity across levels of analysis. In *Handbook of Cultural psychology*, ed. S Kitayama, D Cohen: Guilford Press, NY.

- Choi, H., Connor, C. B., Wason, S. E., & Kahan, T. A. (2016). The effects of interdependent and independent priming on Western participants' ability to perceive changes in visual scenes. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 47*(1), 97-108. <https://doi.org/10.1177/0022022115605384>
- Choi, I., Nisbett, R. E., & Norenzayan, A. (1999). Causal attribution across cultures: Variation and universality. *Psychological Bulletin, 125*(1), 47–63. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.125.1.47>
- Chua, H. F., Boland, J. E., & Nisbett, R. E. (2005). Cultural variation in eye movements during scene perception. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 102*(35), 12629-12633. <https://doi.org/10.1073/pnas.0506162102>
- Chun, M. M., & Potter, M. C. (1995). A two-stage model for multiple target detection in rapid serial visual presentation. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 21*(1), 109–127. <https://doi.org/10.1037/0096-1523.21.1.109>
- Church, A. T. (2000). Culture and personality: Toward an integrated cultural trait psychology. *Journal of Personality, 68*(4), 651-703. <https://doi.org/10.1111/1467-6494.00112>
- Church, A. T., Anderson-Harumi, C. A., del Prado, A. M., Curtis, G. J., Tanaka-Matsumi, J., Valdez Medina, J. L., Mastor, K. A., White, F. A., Miramontes, L. A., & Katigbak, M. S. (2008). Culture, cross-role consistency, and adjustment: Testing trait and cultural psychology perspectives. *Journal of Personality and Social Psychology, 95*(3), 739–755. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.95.3.739>
- Church, A. T., Katigbak, M. S., Reyes, J. A. S., Salanga, M. G., Miramontes, L. G., & Adams, N. B. (2008). Prediction and cross-situational consistency of daily behavior across cultures: Testing trait and cultural psychology perspectives. *Journal of Research in Personality, 42*, 1199-1215. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2008.03.007>
- Church, A. T., & Katigbak, S. K. (2017). Trait consistency and validity across cultures: Examining trait and cultural psychology perspectives. In A. T. Church (Ed.), *The Praeger handbook of personality across cultures* (pp. 279–308). Santa Barbara, CA: Praeger.
- Cohen, A. B. (2015). Religion's profound influences on psychology: Morality, intergroup relations, self-construal, and enculturation. *Current Directions in Psychological Science, 24*(1), 77-82. <https://doi.org/10.1177/0963721414553265>
- Codol, J. P. (1975). « Effet PIP » et conflit de normes. *L'Année Psychologique, 75*(1), 127–145. <http://doi.org/10.3406/psy.1975.28082>
- Colzato, L. S., De Bruijn, E., & Hommel, B. (2012a). Up to “me” or up to “us”? The impact of self-construal priming on cognitive self-other integration. *Frontiers in Psychology, 3*, 341. <http://doi.org/10.3389/fpsyg.2012.00341>

- Colzato, L. S., Hommel, B., & Shapiro, K. L. (2010a). Religion and the attentional blink: depth of faith predicts depth of the blink. *Frontiers in Psychology*, 1, 147. [10.3389/fpsyg.2010.00147](https://doi.org/10.3389/fpsyg.2010.00147)
- Colzato, L. S., Spapé, M. M., Pannebakker, M. M., & Hommel, B. (2007). Working memory and the attentional blink: Blink size is predicted by individual differences in operation span. *Psychonomic bulletin & review*, 14(6), 1051-1057. <https://doi.org/10.3758/BF03193090>
- Colzato, L. S., van Beest, I., van den Wildenberg, W. P., Scorolli, C., Dorchin, S., Meiran, N., ... & Hommel, B. (2010b). God: Do I have your attention?. *Cognition*, 117(1), 87-94. <https://doi.org/10.1016/j.cognition.2010.07.003>
- Colzato, L. S., van den Wildenberg, W. P., & Hommel, B. (2008). Losing the big picture: How religion may control visual attention. *PLoS One*, 3(11), e3679. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0003679>
- Colzato, L. S., Zech, H., Hommel, B., Verdonschot, R., van den Wildenberg, W. P. M., and Hsieh, S. (2012b). Loving-kindness brings loving-kindness: the impact of Buddhism on cognitive self-other integration. *Psychon. Bull Rev.* 19, 541–545. <https://doi.org/10.3758/s13423-012-0241-y>
- Connor, P., Varney, J., Keltner, D., & Chen, S. (2021). Social class competence stereotypes are amplified by socially signaled economic inequality. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 47(1), 89-105. <https://doi.org/10.1177/0146167220916640>
- Cooper, J., & Fazio, R. H. (1984). A new look at dissonance theory. *Advances in Experimental Social Psychology*, 17, 229-266. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60121-5](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60121-5)
- Cooperman, E. W. (1980). Field differentiation and intelligences. *The Journal of Psychology*, 105, 29–33. <https://doi.org/10.1080/00223980.1980.9915128>
- Corak, M. (2013). Income inequality, equality of opportunity, and intergenerational mobility. *Journal of Economic Perspectives*, 27(3), 79-102. <https://doi.org/10.1257/jep.27.3.79>
- Côté, S., House, J., & Willer, R. (2015). High economic inequality leads higher-income individuals to be less generous. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 112(52), 15838-15843. <https://doi.org/10.1073/pnas.1511536112>
- Côté, S., Kraus, M. W., Carpenter, N. C., Piff, P. K., Beermann, U., & Keltner, D. (2017). Social affiliation in same-class and cross-class interactions. *Journal of Experimental Psychology: General*, 146(2), 269–285. <https://doi.org/10.1037/xge0000258>
- Croizet, J. C., & Claire, T. (1998). Extending the concept of stereotype threat to social class: The intellectual underperformance of students from low socioeconomic backgrounds. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24(6), 588-594. <https://doi.org/10.1177/0146167298246003>

- Croizet, J. C., Després, G., Gauzins, M. E., Huguet, P., Leyens, J. P., & Méot, A. (2004). Stereotype threat undermines intellectual performance by triggering a disruptive mental load. *Personality and social psychology bulletin*, 30(6), 721-731. <https://doi.org/10.1177/0146167204263961>
- Croizet, J. C., & Dutrévis, M. (2004). Socioeconomic status and intelligence: Why test scores do not equal merit. *Journal of Poverty*, 8(3), 91-107. https://doi.org/10.1300/J134v08n03_05
- Cross, S. E., Bacon, P. L., & Morris, M. L. (2000). The relational-interdependent self-construal and relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(4), 791–808. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.78.4.791>
- Cross, S. E., Hardin, E. E., & Gercek-Swing, B. (2011). The What, How, Why, and Where of self-construal. *Personality and Social Psychology Review*, 15(2), 142–179. <https://doi.org/10.1177/1088868310373752>
- Cross, S. E., & Madson, L. (1997). Models of the self: Self-construals and gender. *Psychological Bulletin*, 122(1), 5–37. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.122.1.5>
- D, 2017. *AN ECONOMY FOR THE 99%*. Oxfam Briefing Paper Summary. Oxford: Oxfam GB for Oxfam International. <https://doi.org/10.21201/2017.8616>
- D'Andrade, R. G. (1981). The cultural part of cognition. *Cognitive science*, 5(3), 179-195. [https://doi.org/10.1016/S0364-0213\(81\)80012-2](https://doi.org/10.1016/S0364-0213(81)80012-2)
- Dale, G., & Arnell, K. M. (2010). Individual differences in dispositional focus of attention predict attentional blink magnitude. *Attention, Perception, & Psychophysics*, 72(3), 602-606. <https://doi.org/10.3758/APP.72.3.602>
- Dale, G., & Arnell, K. M. (2015). Multiple measures of dispositional global/local bias predict attentional blink magnitude. *Psychological Research*, 79(4), 534-547. <https://doi.org/10.1007/s00426-014-0591-3>
- Dargel, R., & Kirk, R. E. (1973). Note on relation of anxiety to field dependency. *Perceptual and motor skills*, 37(1), 218-218. <https://doi.org/10.2466/pms.1973.37.1.218>
- Darnon, C., Jury, M., & Aelenei, C. (2018). Who benefits from mastery-approach and performance-approach goals in college? Students' social class as a moderator of the link between goals and grade. *European Journal of Psychology of Education*, 33(4), 713-726. <https://doi.org/10.1007/s10212-017-0351-z>
- De Houwer, J., Thomas, S., & Baeyens, F. (2001). Association learning of likes and dislikes: A review of 25 years of research on human evaluative conditioning. *Psychological Bulletin*, 127(6), 853–869. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.127.6.853>

- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1985). The general causality orientations scale: Self-determination in personality. *Journal of research in personality*, 19(2), 109-134. [https://doi.org/10.1016/0092-6566\(85\)90023-6](https://doi.org/10.1016/0092-6566(85)90023-6)
- Delacre, M., Lakens, D., & Leys, C. (2017). Why psychologists should by default use Welch's t-test instead of Student's t-test. *International Review of Social Psychology*, 30(1). <http://doi.org/10.5334/irsp.82>
- Derryberry, D., & Tucker, D. M. (1994). Motivating the focus of attention. In P. M. Niedenthal & S. Kitayama (Eds.), *The heart's eye: Emotional influences in perception and attention* (pp. 167–196). Academic Press. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-410560-7.50014-4>
- Désert, M., Préaux, M., & Jund, R. (2009). So young and already victims of stereotype threat: Socio-economic status and performance of 6 to 9 years old children on Raven's progressive matrices. *European Journal of Psychology of Education*, 24(2), 207-218. <https://doi.org/10.1007/BF03173012>
- Devine, P. G., & Elliot, A. J. (1995). Are racial stereotypes really fading? The Princeton trilogy revisited. *Personality and social psychology bulletin*, 21(11), 1139-1150. <https://doi.org/10.1177/01461672952111002>
- Di Lollo, V., Kawahara, J. I., Ghorashi, S. S., & Enns, J. T. (2005). The attentional blink: Resource depletion or temporary loss of control?. *Psychological research*, 69(3), 191-200. <https://doi.org/10.1007/s00426-004-0173-x>
- Dietze, P., & Knowles, E. D. (2016). Social class and the motivational relevance of other human beings: Evidence from visual attention. *Psychological Science*, 27(11), 1517-1527. <https://doi.org/10.1177/0956797616667721>
- Dietze, P., & Knowles, E. D. (2021). Social class predicts emotion perception and perspective-taking performance in adults. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 47(1), 42-56. <https://doi.org/10.1177/0146167220914116>
- DiMaggio, P. (2012). Sociological perspectives on the face-to-face enactment of class distinction. In S.T. Fiske & H.R. Markus (Eds.), *Facing social class: How societal rank influences interaction* (pp. 15-38). New York: Russell Sage Foundation.
- Dittrich, K., Bossert, M. L., Rothe-Wulf, A., & Klauer, K. C. (2017). The joint flanker effect and the joint Simon effect: On the comparability of processes underlying joint compatibility effects. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 70(9), 1808-1823. <https://doi.org/10.1080/17470218.2016.1207690>
- Dixon, J., Levine, M., Reicher, S., & Durrheim, K. (2012). Beyond prejudice: Are negative evaluations the problem and is getting us to like one another more the solution?. *Behavioral and Brain Sciences*, 35(6), 411-425. <https://doi.org/10.1017/S0140525X11002214>

- Doherty, M. J., Tsuji, H., & Phillips, W. A. (2008). The context sensitivity of visual size perception varies across cultures. *Perception*, 37(9), 1426-1433. <https://doi.org/10.1068/p5946>
- Domachowska, I., Heitmann, C., Deutsch, R., Goschke, T., Scherbaum, S., & Bolte, A. (2016). Approach-motivated positive affect reduces breadth of attention: Registered replication report of Gable and Harmon-Jones (2008). *Journal of Experimental Social Psychology*, 67, 50-56. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02112.x>
- Dubois, D., Rucker, D. D. and Galinsky, A. D. (2015). Social class, power, and selfishness: When and why upper and lower class individuals behave unethically. *Journal of Personality and Social Psychology*, 108, 436-449. <https://doi.org/10.1037/pspi0000008>
- Durante, F., Fiske, S. T., Gelfand, M. J., Crippa, F., Suttora, C., Stillwell, A., ... & Teymoori, A. (2017). Ambivalent stereotypes link to peace, conflict, and inequality across 38 nations. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 114(4), 669-674. <https://doi.org/10.1073/pnas.1611874114>
- Durante, F., Fiske, S. T., Kervyn, N., Cuddy, A. J., Akande, A., Adetoun, B. E., ... & Storari, C. C. (2013). Nations' income inequality predicts ambivalence in stereotype content: How societies mind the gap. *British Journal of Social Psychology*, 52(4), 726-746. <https://doi.org/10.1111/bjso.12005>
- Durante, F., Tablante, C. B., & Fiske, S. T. (2017). Poor but warm, rich but cold (and competent): Social classes in the stereotype content model. *Journal of Social Issues*, 73(1), 138-157. <https://doi.org/10.1111/josi.12208>
- Duffy, S., Toriyama, R., Itakura, S., & Kitayama, S. (2009). Development of cultural strategies of attention in North American and Japanese children. *Journal of experimental child psychology*, 102(3), 351-359. <https://doi.org/10.1016/j.jecp.2008.06.006>
- Dux, P. E., & Marois, R. (2009). The attentional blink: A review of data and theory. *Attention, Perception, & Psychophysics*, 71(8), 1683-1700. <https://doi.org/10.3758/APP.71.8.1683>
- E-Prime (Version 2.0). [Computer software and manual]. Pittsburgh, PA: Psychology Software Tools Inc.
- Engel, P. M. J., Heloisa Dos Santos F., Gathercole, S. E. (2008). Are working memory measures free of socio-economic influence? *Journal of Speech, Language and Hearing Research*, 51, 1580-1587.
- English, T., & Chen, S. (2007). Culture and self-concept stability: Consistency across and within contexts among Asian Americans and European Americans. *Journal of*

- Personality and Social Psychology*, 93(3), 478–490. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.93.3.478>
- Eriksen, B. A., & Eriksen, C. W. (1974). Effects of noise letters upon the identification of a target letter in a nonsearch task. *Perception & psychophysics*, 16(1), 143-149. <https://doi.org/10.3758/BF03203267>
- Eriksen, C. W., & James, J. D. S. (1986). Visual attention within and around the field of focal attention: A zoom lens model. *Perception & psychophysics*, 40(4), 225-240. <https://doi.org/10.3758/BF03211502>
- Evans, C., Richardson, J. T., & Waring, M. (2013). Field independence: Reviewing the evidence. *British Journal of Educational Psychology*, 83(2), 210-224. <https://doi.org/10.1111/bjep.12015>
- Evans, K., Rotello, C. M., Li, X., & Rayner, K. (2009). Scene perception and memory revealed by eye movements and receiver-operating characteristic analyses: Does a cultural difference truly exist?. *The Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 62(2), 276-285. <https://doi.org/10.1080/17470210802373720>
- Farwaha, S., & Obhi, S. S. (2020). Socioeconomic status and self–other processing: socioeconomic status predicts interference in the automatic imitation task. *Experimental brain research*, 238(4), 833-841. <https://doi.org/10.1007/s00221-020-05761-7>
- Fast, N. J., Gruenfeld, D. H., Sivanathan, N., & Galinsky, A. D. (2009). Illusory control: A generative force behind power's far-reaching effects. *Psychological Science*, 20(4), 502-508. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02311.x>
- Faul, F., Erdfelder, E., Lang, A. G., & Buchner, A. (2007). G* Power 3: A flexible statistical power analysis program for the social, behavioral, and biomedical sciences. *Behavior research methods*, 39(2), 175-191. <https://doi.org/10.3758/BF03193146>
- Feinstein, J. S., Stein, M. B., Castillo, G. N., & Paulus, M. P. (2004). From sensory processes to conscious perception. *Consciousness and cognition*, 13(2), 323-335. <https://doi.org/10.1016/j.concog.2003.10.004>
- Feldman, G., Baumeister, R. F., & Wong, K. F. E. (2014). Free will is about choosing: The link between choice and the belief in free will. *Journal of Experimental Social Psychology*, 55, 239-245. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2014.07.012>
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human relations*, 7(2), 117-140. <https://doi.org/10.1177/001872675400700202>
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford University Press.

- Fiori, F., David, N., & Aglioti, S. M. (2014). Processing of proprioceptive and vestibular body signals and self-transcendence in Ashtanga yoga practitioners. *Frontiers in Human Neuroscience*, 8, 734. <https://doi.org/10.3389/fnhum.2014.00734>
- Fiske, S. T. (1993). Controlling other people: The impact of power on stereotyping. *American Psychologist*, 48(6), 621–628. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.48.6.621>
- Fiske, A., Kitayama, S., Markus, H. R., & Nisbett, R. E. (1998). The cultural matrix of social psychology. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (pp. 915–981). McGraw-Hill.
- Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., Glick, P., & Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(6), 878–902. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.82.6.878>
- Fiske, S. T., & Markus, H. R. (2012). Introduction: A wide-angle lens on the psychology of social class. In S. T. Fiske & H. R. Markus (Eds.), *Facing social class: How societal rank influences interaction* (pp. 1–11). Russell Sage Foundation.
- Fong, M. C., Goto, S. G., Moore, C., Zhao, T., Schudson, Z., & Lewis, R. S. (2014). Switching between Mii and Wii: The effects of cultural priming on the social affective N400. *Culture and Brain*, 2(1), 52-71. <https://doi.org/10.1007/s40167-014-0015-7>
- Forns-Santacana, M., Amador-Campos, J. A., & Roig-López, F. (1993). Differences in field dependence-independence cognitive style as a function of socioeconomic status, sex, and cognitive competence. *Psychology in the Schools*, 30(2), 176–186. [https://doi.org/10.1002/1520-6807\(199304\)30:2<176::AID-PITS2310300210>3.0.CO;2-X](https://doi.org/10.1002/1520-6807(199304)30:2<176::AID-PITS2310300210>3.0.CO;2-X)
- Frauenfelder, A. (2008). Consommations de viande, distinctions et régulations sociales. *Carnets de bord*, 15, 60-62.
- French, J. W., Ekstrom, R. B., & Price, L. A. (1963). *Manual for kit of reference tests for cognitive factors (revised 1963)*. Educational Testing Service Princeton NJ.
- Fromkin, H. L. (1972). Feelings of interpersonal undistinctiveness: An unpleasant affective state. *Journal of experimental Research in Personality*.
- Fromkin, H. L., & Snyder, C. R. (1980). The search for uniqueness and valuation of scarcity. In *Social exchange* (pp. 57-75). Springer, Boston, MA. https://doi.org/10.1007/978-1-4613-3087-5_3
- Gable, P. A., & Harmon-Jones, E. (2008). Approach-motivated positive affect reduces breadth of attention. *Psychological Science*, 19(5), 476-482. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02112.x>

- Galinsky, A. D., Gruenfeld, D. H., & Magee, J. C. (2003). From Power to Action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(3), 453–466. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.85.3.453>
- Galinsky, A. D., Magee, J. C., Inesi, M. E., & Gruenfeld, D. H. (2006). Power and perspectives not taken. *Psychological science*, 17(12), 1068–1074. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.01824.x>
- Gallo, L. C., & Matthews, K. A. (2003). Understanding the association between socioeconomic status and physical health: Do negative emotions play a role? *Psychological Bulletin*, 129(1), 10–51. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.129.1.10>
- Gardner, W. L., Gabriel, S., & Lee, A. Y. (1999). “I” value freedom, but “we” value relationships: Self-construal priming mirrors cultural differences in judgment. *Psychological science*, 10(4), 321–326. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2006.04.001>
- Gawronski, B., Bodenhausen, G. V., & Becker, A. P. (2007). I like it, because I like myself: Associative self-anchoring and post-decisional change of implicit evaluations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(2), 221–232.
- Gergen, K. J. (1968). Personal consistency and the presentation of self. In C. Gordon & K. J. Gergen (Eds.), *The self in social interaction: Classic and contemporary perspectives* (Vol. 1, pp. 299–308). New York: Wiley.
- Gergen, K. J. (1973). Social psychology as history. *Journal of Personality and Social Psychology*, 26(2), 309–320. <https://doi.org/10.1037/h0034436>
- Ghotbi-Varzaneh, A., Ghamary, A., Saemi, E., & Zarghami, M. (2011). Individual differences in working memory and motor performance: A cognitive style approach. *American Journal of Psychological Research*, 7(1), 31–42.
- Gianaros, P. J., Horenstein, J. A., Hariri, A. R., Sheu, L. K., Manuck, S. B., Matthews, K. A., & Cohen, S. (2008). Potential neural embedding of parental social standing. *Social cognitive and affective neuroscience*, 3(2), 91–96. <https://doi.org/10.1093/scan/nsn003>
- Gilbert, D. T., & Malone, P. S. (1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin*, 117(1), 21–38. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.117.1.21>
- Globerson, T. (1983). Mental capacity and cognitive functioning: Developmental and social class differences. *Developmental Psychology*, 19(2), 225–230. <https://doi.org/10.1037/0012-1649.19.2.225>
- Goff, P. A., Eberhardt, J. L., Williams, M. J., & Jackson, M. C. (2008). Not yet human: Implicit knowledge, historical dehumanization, and contemporary consequences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94(2), 292–306. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.94.2.292>

- Goh, J. O., Hebrank, A. C., Sutton, B. P., Chee, M. W., Sim, S. K., & Park, D. C. (2013). Culture-related differences in default network activity during visuo-spatial judgments. *Social cognitive and affective neuroscience*, 8(2), 134-142. <https://doi.org/10.1093/scan/nsr077>
- Goh, J. O., Tan, J. C., & Park, D. C. (2009). Culture modulates eye-movements to visual novelty. *PLoS One*, 4(12), e8238. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0008238>
- Goto, S. G., Ando, Y., Huang, C., Yee, A., & Lewis, R. S. (2010). Cultural differences in the visual processing of meaning: Detecting incongruities between background and foreground objects using the N400. *Social cognitive and affective neuroscience*, 5(2-3), 242-253. <https://doi.org/10.1093/scan/nsp038>
- Goto, S. G., Yee, A., Lowenberg, K., & Lewis, R. S. (2013). Cultural differences in sensitivity to social context: Detecting affective incongruity using the N400. *Social neuroscience*, 8(1), 63-74. <https://doi.org/10.1080/17470919.2012.739202>
- Goudeau, S., Autin, F., & Croizet, J.-C. (2017). Etudier, Mesurer et Manipuler la Classe Sociale en Psychologie Sociale: Approches Economiques, Symboliques et Culturelles [Studying, Measuring and Manipulating Social Class in Social Psychology: Economic, Symbolic and Cultural Approaches]. *International Review of Social Psychology*, 30(1), 1–19. <http://doi.org/10.5334/irsp.52>
- Goudeau, S., & Croizet, J. C. (2017). Hidden advantages and disadvantages of social class: How classroom settings reproduce social inequality by staging unfair comparison. *Psychological science*, 28(2), 162-170. <https://doi.org/10.1177/0956797616676600>
- Greenwald, A. G. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist*, 35(7), 603–618. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.35.7.603>
- Greenwald, A. G., & Pratkanis, A. R. (1984). The self. In R. S. Wyer, Jr. & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition*, Vol. 3, pp. 129–178). Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- Greenwood, J. D. (2004). What happened to the “social” in social psychology?. *Journal for the theory of social behaviour*, 34(1), 19-34. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5914.2004.00232.x>
- Grill-Spector, K., Kourtzi, Z., & Kanwisher, N. (2001). The lateral occipital complex and its role in object recognition. *Vision research*, 41(10-11), 1409-1422. [https://doi.org/10.1016/S0042-6989\(01\)00073-6](https://doi.org/10.1016/S0042-6989(01)00073-6)
- Grol, M., Hertel, P. T., Koster, E. H., & De Raedt, R. (2015). The effects of rumination induction on attentional breadth for self-related information. *Clinical Psychological Science*, 3(4), 607-618. <https://doi.org/10.1177/2167702614566814>

- Gross, J., Schmitz, F., Schnitzler, I., Kessler, K., Shapiro, K. L., Hommel, B., et al. (2004). Modulation of long-range neural synchrony reflects temporal limitations of visual attention in humans. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States*, *101*(35), 13050-13055. <https://doi.org/10.1073/pnas.0404944101>
- Grossmann, I., & Jowhari, N. (2018). Cognition and the self: Attempt of an independent close replication of the effects of self-construal priming on spatial memory recall. *Journal of Experimental Social Psychology*, *74*, 65-73. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2017.08.005>
- Grossmann, I., & Varnum, M. E. (2011). Social class, culture, and cognition. *Social Psychological and Personality Science*, *2*(1), 81-89. <https://doi.org/10.1177/1948550610377119>
- Grossmann, I., & Varnum, M. E. (2015). Social structure, infectious diseases, disasters, secularism, and cultural change in America. *Psychological science*, *26*(3), 311-324. <https://doi.org/10.1177/0956797614563765>
- Gruenfeld, L. W., & MacEachron, A. E. (1975). A cross-national study of cognitive style among managers and technicians. *International Journal of Psychology*, *10*(1), 27-55. <https://doi.org/10.1080/00207597508247318>
- Gruenfeld, L. W., & MacEachron, A. E. (1975). Relationship between age, socioeconomic status, and field independence. *Perceptual and motor skills*, *41*(2), 449-450. <https://doi.org/10.2466/pms.1975.41.2.449>
- Grusky, D. B. (2001). *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder: Westview Press, 2nd Edition.
- Guimond, S., & Dambrun, M. (2002). When prosperity breeds intergroup hostility: The effects of relative deprivation and relative gratification on prejudice. *Personality and social psychology bulletin*, *28*(7), 900-912. <https://doi.org/10.1177/014616720202800704>
- Guinote, A. (2007a). Behaviour variability and the situated focus theory of power. *European review of social psychology*, *18*(1), 256-295. <https://doi.org/10.1080/10463280701692813>
- Guinote, A. (2007b). Power and goal pursuit. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *33*(8), 1076-1087.
- Guinote, A. (2007c). Power affects basic cognition: Increased attentional inhibition and flexibility. *Journal of Experimental Social Psychology*, *43*(5), 685-697. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2006.06.008>
- Guinote, A. (2008). Power and affordances: When the situation has more power over powerful than powerless individuals. *Journal of Personality and Social Psychology*, *95*(2), 237-252. <https://doi.org/10.1037/a0012518>

- Guinote, A. (2010). The situated focus theory of power. In A. Guinote & T. K. Vescio (Eds.), *The social psychology of power* (pp. 141–173). Guilford Press.
- Guisande, M. A., Páramo, M. F., Tinajero, C., & Almeida, L. S. (2007). Field dependence-independence (FDI) cognitive style: An analysis of attentional functioning. *Psicothema*, *19*(4), 572-577.
- Gutchess, A., Ksander, J., Millar, P. R., Uzundag, B. A., Sekuler, R., & Boduroglu, A. (2021). Cultural differences in performance on Eriksen's flanker task. *Attention, Perception, & Psychophysics*, *83*(2), 882-898. <https://doi.org/10.3758/s13414-020-02117-9>
- Hackman, D. A., & Farah, M. J. (2009). Socioeconomic status and the developing brain. *Trends in cognitive sciences*, *13*(2), 65-73. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2008.11.003>
- Hakim, N., Simons, D. J., Zhao, H., & Wan, X. (2017). Do Easterners and Westerners Differ in Visual Cognition? A Preregistered Examination of Three Visual Cognition Tasks. *Social Psychological and Personality Science*, *8*(2), 142–152. <https://doi.org/10.1177/1948550616667613>
- Hakman, D. A., Fara, M. J. (2009). Socioeconomic Status and the Developing Brain. *Trends in Cognitive Sciences*, *13*(2), 65-73. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2008.11.003>
- Han, S., Northoff, G., Vogeley, K., Wexler, B. E., Kitayama, S., & Varnum, M. E. (2013). A cultural neuroscience approach to the biosocial nature of the human brain. *Annual review of psychology*, *64*, 335-359. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-071112-054629>
- Hannover, B., & Kuhnen, U. (2004). Culture, context, and cognition: The semantic procedural interface model of the self. *European review of social psychology*, *15*(1), 297-333. <http://dx.doi.org/10.1080/10463280440000053>
- Hannover, B., Pöhlmann, C., Springer, A., & Roeder, U. (2005). Implications of independent versus interdependent self-knowledge for motivated social cognition: The semantic procedural interface model of the self. *Self and Identity*, *4*(2), 159-175. <https://doi.org/10.1080/13576500444000245>
- Hardin, E. E., Leong, F. T., & Bhagwat, A. A. (2004). Factor structure of the self-construal scale revisited: Implications for the multidimensionality of self-construal. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, *35*(3), 327-345. <https://doi.org/10.1177/0022022104264125>
- Harmon-Jones, E., Harmon-Jones, C. (2008). Cognitive dissonance theory: An update with a focus on the action-based model. In Shah, J. Y., Gardner, W. L. (Eds). *Handbook of motivation science* (pp. 71-83). New York: The Guilford Press.
- Harrison, L. A., Stevens, C. M., Monty, A. N., & Coakley, C. A. (2006). The consequences of stereotype threat on the academic performance of White and non-White lower income

- college students. *Social Psychology of Education*, 9(3), 341-357.
<https://doi.org/10.1007/s11218-005-5456-6>
- Haynes, W., Waddington, G., Adams, R., & Isableu, B. (2018). Relationships Between Accuracy in Predicting Direction of Gravitational Vertical and Academic Performance and Physical Fitness in Schoolchildren. *Frontiers in psychology*, 9, 1528.
<https://doi.org/10.3389/fpsyg.2018.01528>
- Hedden, T., Ketay, S., Aron, A., Markus, H. R., & Gabrieli, J. D. (2008). Cultural influences on neural substrates of attentional control. *Psychological science*, 19(1), 12-17.
<https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02038.x>
- Heine, S. J. (2010). *Cultural psychology*. John Wiley & Sons Inc.
- Heine, S. J., & Hamamura, T. (2007). In search of East Asian self-enhancement. *Personality and Social Psychology Review*, 11(1), 4-27.
<https://doi.org/10.1177/1088868306294587>
- Heine, S. J., Lehman, D. R., Markus, H. R., & Kitayama, S. (1999). Is there a universal need for positive self-regard? *Psychological Review*, 106(4), 766–794.
<https://doi.org/10.1037/0033-295X.106.4.766>
- Heine, S. J., Proulx, T., & Vohs, K. D. (2006). The meaning maintenance model: On the coherence of social motivations. *Personality and social psychology review*, 10(2), 88-110. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr1002_1
- Henz, U., & Mills, C. (2018). Social class origin and assortative mating in Britain, 1949–2010. *Sociology*, 52(6), 1217-1236. <https://doi.org/10.1177/0038038517726479>
- Higgins, E. T. (1990). Personality, social psychology, and person–situation relations: Standards and knowledge activation as a common language. In L. A. Pervin (Ed.), *Handbook of personality* (pp. 301–338). New York: Guilford Press.
- Hofmann, D. A., & Gavin, M. B. (1998). Centering decisions in hierarchical linear models: Implications for research in organizations. *Journal of Management*, 24(5), 623-641.
<https://doi.org/10.1177/014920639802400504>
- Hofstede, G. (1991). *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. London: McGraw-Hill.
- Hogeveen, J., Inzlicht, M., & Obhi, S. S. (2014). Power changes how the brain responds to others. *Journal of Experimental Psychology: General*, 143(2), 755–762.
<https://doi.org/10.1037/a0033477>
- Hommel, B., Colzato, L. S., Scorolli, C., Borghi, A. M., & van den Wildenberg, W. P. (2011). Religion and action control: Faith-specific modulation of the Simon effect but not stop-signal performance. *Cognition*, 120(2), 177-185.
<https://doi.org/10.1016/j.cognition.2011.04.003>

- Hornsey, M. J., & Jetten, J. (2004). The individual within the group: Balancing the need to belong with the need to be different. *Personality and Social Psychology Review*, 8(3), 248-264. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr0803_2
- Hoshino-Browne, E., Zanna, A. S., Spencer, S. J., Zanna, M. P., Kitayama, S., & Lackenbauer, S. (2005). On the cultural guises of cognitive dissonance: The case of Easterners and Westerners. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89(3), 294–310. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.89.3.294>
- Huteau, M. (1975). Un style cognitif: la dépendance-indépendance à l'égard du champ. *L'année psychologique*, 75(1), 197-262. <https://doi.org/10.3406/psy.1975.28088>
- Iacoboni, M. (2009). Imitation, empathy, and mirror neurons. *Annual review of psychology*, 60, 653-670. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.60.110707.163604>
- Imada, T., & Kitayama, S. (2010). Social eyes and choice justification: Culture and dissonance revisited. *Social Cognition*, 28(5), 589-608. <https://doi.org/10.1521/soco.2010.28.5.589>
- Imada, T., Carlson, S. M., & Itakura, S. (2013). East–West cultural differences in context-sensitivity are evident in early childhood. *Developmental Science*, 16(2), 198-208. <https://doi.org/10.1111/desc.12016>
- Imhoff, R., & Erb, H. P. (2009). What motivates nonconformity? Uniqueness seeking blocks majority influence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 35(3), 309-320. <https://doi.org/10.1177/0146167208328166>
- INSEE (2003). *PCS-ESE : Nomenclature des Professions et Catégories Socioprofessionnelles (PCS)*. Paris : Éditions INSEE.
- International Monetary Fund (IMF). 2017. Fiscal Monitor: Tackling Inequality. Washington, October.
- Ip, G. W. M., & Bond, M. H. (1995). Culture, values, and the spontaneous self-concept. *Asian Journal of Psychology*, 1(1), 29-35.
- Isableu, B., Ohlmann, T., Crémieux, J., & Amblard, B. (1997). Selection of spatial frame of reference and postural control va-riability. *Experimental Brain Research*, 114(3), 584-589. <https://doi.org/10.1007/PL00005667>
- Ishii, K., Miyamoto, Y., Rule, N. O., & Toriyama, R. (2014). Physical objects as vehicles of cultural transmission: Maintaining harmony and uniqueness through colored geometric patterns. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 40(2), 175-188. <https://doi.org/10.1177/0146167213508151>
- Itti, L., & Koch, C. (2001). Computational modelling of visual attention. *Nature reviews neuroscience*, 2(3), 194-203. <https://doi.org/10.1038/35058500s>
- Jackman, M. R. (1994). *The velvet glove*. University of California Press.

- Jackman, M. R., & Jackman, R. W. (1983). *Class Awareness in the United States*. University of California Press. <https://doi.org/10.1525/9780520311558>
- James, W. (1890). The perception of reality. *Principles of psychology*, 2, 283-324.
- Jarosz, A. F., & Wiley, J. (2014). What are the odds? A practical guide to computing and reporting Bayes factors. *The Journal of Problem Solving*, 7(1), 2. <https://doi.org/10.7771/1932-6246.1167>
- JASP Team (2020). JASP (Version 0.14.1)[Computer software].
- Jenkins, L. J., Yang, Y. J., Goh, J., Hong, Y. Y., & Park, D. C. (2010). Cultural differences in the lateral occipital complex while viewing incongruent scenes. *Social cognitive and affective neuroscience*, 5(2-3), 236-241. <https://doi.org/10.1093/scan/nsp056>
- Jetten, J., Mols, F., & Postmes, T. (2015). Relative deprivation and relative wealth enhances anti-immigrant sentiments: The v-curve re-examined. *PloS one*, 10(10), e0139156. □ <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0139156>
- Ji, L.-J., Peng, K., & Nisbett, R. E. (2000). Culture, control, and perception of relationships in the environment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(5), 943–955. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.78.5.943>
- Johnson, S. E., Richeson, J. A., & Finkel, E. J. (2011). Middle class and marginal? Socioeconomic status, stigma, and self-regulation at an elite university. *Journal of Personality and Social Psychology*, 100(5), 838–852. <https://doi.org/10.1037/a0021956>
- Jones, E. E., & Harris V. A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 1-24. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(67\)90034-0](https://doi.org/10.1016/0022-1031(67)90034-0)
- Joshi, R. T. (1974). Field-dependence, anxiety and personality. *Perceptual and Motor Skills*, 38(3, Pt 2), 1328. <https://doi.org/10.2466/pms.1974.38.3c.1328>
- Judd, C. M., McClelland, G. H., & Ryan, C. S. (2011). *Data analysis: A model comparison approach*. Routledge.
- Judd, C. M., Westfall, J., & Kenny, D. A. (2012). Treating stimuli as a random factor in social psychology: A new and comprehensive solution to a pervasive but largely ignored problem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 103(1), 54–69. <https://doi.org/10.1037/a0028347>
- Kanagawa, C., Cross, S. E., & Markus, H. R. (2001). “Who am I?” The cultural psychology of the conceptual self. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27(1), 90-103. <https://doi.org/10.1177/0146167201271008>
- Kawachi, I., Kennedy, B. P., Lochner, K., & Prothrow-Stith, D. (1997). Social capital, income inequality, and mortality. *American journal of public health*, 87(9), 1491-1498. <https://doi.org/10.2105/AJPH.87.9.1491>

- Keltner, D., Gruenfeld, D. H., & Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review*, 110(2), 265–284. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.110.2.265>
- Kessler, R. C., McGonagle, K. A., Zhao, S., Nelson, C. B., Hughes, M., Eshleman, S., ... & Kendler, K. S. (1994). Lifetime and 12-month prevalence of DSM-III-R psychiatric disorders in the United States: results from the National Comorbidity Survey. *Archives of general psychiatry*, 51(1), 8-19. <https://doi.org/10.1001/archpsyc.1994.03950010008002>
- Keysers, C., & Gazzola, V. (2009). Expanding the mirror: vicarious activity for actions, emotions, and sensations. *Current opinion in neurobiology*, 19(6), 666-671. <https://doi.org/10.1016/j.conb.2009.10.006>
- Kim, H., & Markus, H. R. (1999). Deviance or uniqueness, harmony or conformity? A cultural analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(4), 785–800. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.77.4.785>
- Kim, H. S., & Sherman, D. K. (2007). "Express Yourself": Culture and the Effect of Self-Expression on Choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(1), 1–11. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.1.1>
- Kimchi, R., & Palmer, S. E. (1982). Form and texture in hierarchically constructed patterns. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 8(4), 521–535. <https://doi.org/10.1037/0096-1523.8.4.521>
- Kimel, S. Y., Grossmann, I., & Kitayama, S. (2012). When gift-giving produces dissonance: Effects of subliminal affiliation priming on choices for one's self versus close others. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48(5), 1221-1224. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2012.05.012>
- Kinias, Z., Kim, H. S., Hafenbrack, A. C., & Lee, J. J. (2014). Standing out as a signal to selfishness: Culture and devaluation of non-normative characteristics. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 124(2), 190-203. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2014.03.006>
- Kitayama, S., Duffy, S., Kawamura, T., & Larsen, J. T. (2003). Perceiving an object and its context in different cultures: A cultural look at new look. *Psychological science*, 14(3), 201-206. <https://doi.org/10.1111/1467-9280.02432>
- Kitayama, S., Ishii, K., Imada, T., Takemura, K., & Ramaswamy, J. (2006). Voluntary settlement and the spirit of independence: Evidence from Japan's "northern frontier." *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(3), 369–384. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.91.3.369>

- Kitayama, S., Markus, H. R., & Kurokawa, M. (2000). Culture, emotion, and well-being: Good feelings in Japan and the United States. *Cognition & Emotion*, *14*(1), 93-124. <https://doi.org/10.1080/026999300379003>
- Kitayama, S., Mesquita, B., & Karasawa, M. (2006). Cultural affordances and emotional experience: Socially engaging and disengaging emotions in Japan and the United States. *Journal of Personality and Social Psychology*, *91*(5), 890–903. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.91.5.890>
- Kitayama, S., & Park, J. (2010). Cultural neuroscience of the self: Understanding the social grounding of the brain. *Social cognitive and affective neuroscience*, *5*(2-3), 111-129. <https://doi.org/10.1093/scan/nsq052>
- Kitayama, S., Park, H., Sevincer, A. T., Karasawa, M., & Uskul, A. K. (2009). A cultural task analysis of implicit independence: Comparing North America, Western Europe, and East Asia. *Journal of Personality and Social Psychology*, *97*(2), 236–255. <https://doi.org/10.1037/a0015999>
- Kitayama, S., Snibbe, A. C., Markus, H. R., & Suzuki, T. (2004). Is there any “free” choice? Self and dissonance in two cultures. *Psychological Science*, *15*(8), 527-533. <https://doi.org/10.1111/j.0956-7976.2004.00714.x>
- Kluegel, J. R., & Smith, E. R. (1986). *Beliefs about inequality: Americans' views of what is and what ought to be*. Aldine de Gruyter.
- Kohn, M. L., & Schooler, C. (1969). Class, occupation, and orientation. *American Sociological Review*, 659-678. <https://doi.org/10.2307/2092303>
- Kohn, M. L., & Schooler, C. (1973). Occupational experience and psychological functioning: An assessment of reciprocal effects. *American Sociological Review*, 97-118. <https://doi.org/10.2307/2094334>
- Kok, A. (2001). On the utility of P3 amplitude as a measure of processing capacity. *Psychophysiology*, *38*(3), 557-577. <https://doi.org/10.1017/S0048577201990559>
- Kokkoris, M. D., & Kühnen, U. (2013). Choice and dissonance in a European cultural context: The case of Western and Eastern Europeans. *International Journal of Psychology*, *48*(6), 1260-1266. <https://doi.org/10.1080/00207594.2013.766746>
- Kokkoris, M. D., & Kühnen, U. (2014). “Express the Real You” Cultural Differences in the Perception of Self-Expression as Authenticity. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, *45*(8), 1221-1228. <https://doi.org/10.1177/0022022114542467>
- Kokkoris, M. D., & Kühnen, U. (2015). You are (not only) what you choose: A self-expression account of post-choice dissonance. *Motivation and Emotion*, *39*(1), 34-48. <https://doi.org/10.1007/s11031-014-9430-5>

- Kokkoris, M. D., Kühnen, U., & Yan, S. (2013). Likes, dislikes, and the perception of choice as self-expression across cultures. *Journal of cognition and culture*, 13(1-2), 129-143. <https://doi.org/10.1163/15685373-12342088>
- Kramer, A., & Spinks, J. (1991). Capacity views of human information processing. In J. R. Jennings & M. G. H. Coles (Eds.), *Handbook of cognitive psychophysiology: Central and autonomic nervous system approaches* (pp. 179–249). John Wiley & Sons.
- Kraus, M. W., & Callaghan, B. (2016). Social class and prosocial behavior: The moderating role of public versus private contexts. *Social Psychological and Personality Science*, 7(8), 769–777. <https://doi.org/10.1177/1948550616659120>
- Kraus, M. W., Chen, S., & Keltner, D. (2011). The power to be me: Power elevates self-concept consistency and authenticity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(5), 974-980. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2011.03.017>
- Kraus, M. W., Côté, S., & Keltner, D. (2010). Social class, contextualism, and empathic accuracy. *Psychological science*, 21(11), 1716-1723. <https://doi.org/10.1177/0956797610387613>
- Kraus, M. W., Horberg, E. J., Goetz, J. L., & Keltner, D. (2011). Social class rank, threat vigilance, and hostile reactivity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 37(10), 1376-1388. <https://doi.org/10.1177/0146167211410987>
- Kraus, M. W., & Keltner, D. (2009). Signs of socioeconomic status: A thin-slicing approach. *Psychological Science*, 20(1), 99–106. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02251.x>
- Kraus, M. W., Park, J. W., & Tan, J. J. (2017). Signs of social class: The experience of economic inequality in everyday life. *Perspectives on Psychological Science*, 12(3), 422-435. <https://doi.org/10.1177/1745691616673192>
- Kraus, M. W., Piff, P. K., & Keltner, D. (2009). Social class, sense of control, and social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97(6), 992–1004. <https://doi.org/10.1037/a0016357>
- Kraus, M. W., Piff, P. K., & Keltner, D. (2011). Social class as culture: The convergence of resources and rank in the social realm. *Current Directions in Psychological Science*, 20(4), 246–250. <https://doi.org/10.1177/0963721411414654>
- Kraus, M. W., Piff, P. K., Mendoza-Denton, R., Rheinschmidt, M. L., & Keltner, D. (2012). Social class, solipsism, and contextualism: How the rich are different from the poor. *Psychological Review*, 119(3), 546–572. <https://doi.org/10.1037/a0028756>
- Kraus, M. W., & Stephens, N. M. (2012). A road map for an emerging psychology of social class. *Social and Personality Psychology Compass*, 6(9), 642-656. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2012.00453.x>

- Krishna, A., Zhou, R., & Zhang, S. (2008). The effect of self-construal on spatial judgments. *Journal of Consumer Research*, 35(2), 337-348. <https://doi.org/10.1086/588686>
- Kühnen, U., Hannover, B., Pöhlmann, C., & Roeder, U. R. (2013). How self-construal affects dispositionalism in attributions. *Social Cognition*, 31(2), 237-259. <https://doi.org/10.1521/soco.2013.31.2.237>
- Kühnen, U., Hannover, B., Roeder, U., Shah, A. A., Schubert, B., Upmeyer, A., & Zakaria, S. (2001a). Cross-cultural variations in identifying embedded figures: Comparisons from the United States, Germany, Russia, and Malaysia. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 32(3), 366-372. <https://doi.org/10.1177/0022022101032003007>
- Kühnen, U., Hannover, B., & Schubert, B. (2001). The semantic–procedural interface model of the self: The role of self-knowledge for context-dependent versus context-independent modes of thinking. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80(3), 397–409. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.80.3.397>
- Kühnen, U., & Oyserman, D. (2002). Thinking about the self influences thinking in general: Cognitive consequences of salient self-concept. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38(5), 492-499. [https://doi.org/10.1016/S0022-1031\(02\)00011-2](https://doi.org/10.1016/S0022-1031(02)00011-2)
- Kusserow, A. S. (1999). De-homogenizing American individualism: Socializing hard and soft individualism in Manhattan and Queens. *Ethos*, 27(2), 210-234. <https://doi.org/10.1525/eth.1999.27.2.210>
- Kusserow, A. (2012). When hard and soft clash: Class-based individualisms in Manhattan and Queens. In S. T. Fiske & H. R. Markus (Eds.), *Facing social class: How societal rank influences interaction* (pp. 195–215). Russell Sage Foundation.
- Kutas, M., & Federmeier, K. D. (2000). Electrophysiology reveals semantic memory use in language comprehension. *Trends in cognitive sciences*, 4(12), 463-470. [https://doi.org/10.1016/S1364-6613\(00\)01560-6](https://doi.org/10.1016/S1364-6613(00)01560-6)
- Kuwabara, M., Son, J. Y., & Smith, L. B. (2011). Attention to context: U.S. and Japanese children's emotional judgments. *Journal of cognition and development : official journal of the Cognitive Development Society*, 12(4), 502–517. <https://doi.org/10.1080/15248372.2011.554927>
- Lachman, M. E., & Weaver, S. L. (1998). The sense of control as a moderator of social class differences in health and well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(3), 763–773. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.3.763>
- Lahire, B. (1998). *L'homme pluriel. Les ressorts de l'action*. Nathan.
- Lakens, D., & Caldwell, A. R. (2021). Simulation-Based Power Analysis for Factorial Analysis of Variance Designs. *Advances in Methods and Practices in Psychological Science*, 4(1), 2515245920951503. <https://doi.org/10.1177/2515245920951503>

- Lamont, M. (2002). *La dignité des travailleurs*. Presses de Sciences Po.
- Lalot, F., Cantarella, M., Zerhouni, O., Joly, E., Quiamzade, A., Falomir-Pichastor J.M., ... & Bègue, L. (2017) Assessing private and public Need for Uniqueness: Validation of French versions of the Need for Uniqueness (NfU) and Self-Attributed Need for Uniqueness (SANU) scales. *Journal of Personality Assessment*, 101(3): 294–304. <https://doi.org/10.1080/00223891.2017.1394867>
- Lao, J., Vizioli, L., & Caldara, R. (2013). Culture modulates the temporal dynamics of global/local processing. *Culture and Brain*, 1(2-4), 158-174. <https://doi.org/10.1007/s40167-013-0012-2>
- Lareau, A. (2000). *Home advantage: Social class and parental intervention in elementary education*. Rowman & Littlefield Publishers.
- Lareau, A. (2003). *Unequal childhoods: Class, race, and family life*. Ewing, NJ: University of California Press.
- Lareau, A., & Conley, D. (2008). *Social class: How does it work?*. Russell Sage Foundation.
- Lattal, K. M. (2013). Pavlovian conditioning. In G. J. Madden, W. V. Dube, T. D. Hackenberg, G. P. Hanley, & K. A. Lattal (Eds.), *APA handbook of behavior analysis, Vol. 1. Methods and principles* (pp. 283–306). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/13937-013>
- Layte, R., & Whelan, C. T. (2014). Who feels inferior? A test of the status anxiety hypothesis of social inequalities in health. *European Sociological Review*, 30(4), 525-535. <https://doi.org/10.1093/esr/jcu057>
- Lee, F., Hallahan, M., & Herzog, T. (1996). Explaining real-life events: How culture and domain shape attributions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22(7), 732-741. <https://doi.org/10.1177/0146167296227007>
- Lee, J. J. Y., & Jeyaraj, S. (2014). Effects of self-construal differences on cognitive dissonance examined by priming the independent and interdependent self. *SAGE Open*, 4(1), 2158244014521434. <https://doi.org/10.1177/2158244014521434>
- Lee, H., Nand, K., Shimizu, Y., Takada, A., Kodama, M., & Masuda, T. (2017). Culture and emotion perception: comparing Canadian and Japanese children's and parents' context sensitivity. *Culture and brain*, 5(2), 91-104. <https://doi.org/10.1007/s40167-017-0052-0>
- Leonardelli, G. J., Pickett, C. L., & Brewer, M. B. (2010). Optimal distinctiveness theory: A framework for social identity, social cognition, and intergroup relations. In *Advances in experimental social psychology* (Vol. 43, pp. 63-113). Academic Press. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(10\)43002-6](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(10)43002-6)

- Lerro, M., Marotta, G., & Nazzaro, C. (2020). Measuring consumers' preferences for craft beer attributes through Best-Worst Scaling. *Agricultural and Food Economics*, 8(1), 1-13. <https://doi.org/10.1186/s40100-019-0138-4>
- Levine, T. R., Bresnahan, M. J., Park, H. S., Lapinski, M., Wittenbaum, G., Shearman, S., et al. (2003). Self-construal scales lack validity. *Human Communication Research*, 29, 210–252. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2958.2003.tb00837.x>
- Levin, J., & Levin, W.C. (1982). *The functions of prejudice and discrimination*. New York: Harper and Row.
- Lewis, R. S., Goto, S. G., & Kong, L. L. (2008). Culture and context: East Asian American and European American differences in P3 event-related potentials and self-construal. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(5), 623-634. <https://doi.org/10.1177/0146167207313731>
- Liddell, B. J., Das, P., Battaglini, E., Malhi, G. S., Felmingham, K. L., Whitford, T. J., & Bryant, R. A. (2015). Self-orientation modulates the neural correlates of global and local processing. *PloS one*, 10(8), e0135453. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0135453>
- Lin, Z., & Han, S. (2009). Self-construal priming modulates the scope of visual attention. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 62(4), 802-813. <https://doi.org/10.1080/17470210802271650>
- Lin, Z., Lin, Y., & Han, S. (2008). Self-construal priming modulates visual activity underlying global/local perception. *Biological psychology*, 77(1), 93-97. <https://doi.org/10.1016/j.biopsycho.2007.08.002>
- Linville, P. W., & Jones, E. E. (1980). Polarized appraisals of out-group members. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38(5), 689–703. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.38.5.689>
- Locke, K. D., Church, A. T., Mastor, K. A., Curtis, G. J., Sadler, P., McDonald, K., ... & Ortiz, F. A. (2017). Cross-situational self-consistency in nine cultures: the importance of separating influences of social norms and distinctive dispositions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 43(7), 1033-1049. <https://doi.org/10.1177/0146167217704192>
- Logan, G. D., Cowan, W. B., & Davis, K. A. (1984). On the ability to inhibit simple and choice reaction time responses: A model and a method. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 10(2), 276–291. <https://doi.org/10.1037/0096-1523.10.2.276>

- Logothetis, N. K., Pauls, J., Augath, M., Trinath, T., & Oeltermann, A. (2001). Neurophysiological investigation of the basis of the fMRI signal. *nature*, 412(6843), 150-157. <https://doi.org/10.1038/35084005>
- Lorant, V., Deliège, D., Eaton, W., Robert, A., Philippot, P., & Anseau, M. (2003). Socioeconomic inequalities in depression: a meta-analysis. *American journal of epidemiology*, 157(2), 98-112. <https://doi.org/10.1093/aje/kwf182>
- Lorenzi-Cioldi, F. (1998). Group status and perceptions of homogeneity. *European review of social psychology*, 9(1), 31-75. <https://doi.org/10.1080/14792779843000045>
- Losch, M. E., & Cacioppo, J. T. (1990). Cognitive dissonance may enhance sympathetic tonus, but attitudes are changed to reduce negative affect rather than arousal. *Journal of Experimental Social Psychology*, 26(4), 289-304. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(90\)90040-S](https://doi.org/10.1016/0022-1031(90)90040-S)
- Loughnan, S., Haslam, N., & Bastian, B. (2010). The role of meat consumption in the denial of moral status and mind to meat animals. *Appetite*, 55(1), 156-159. <https://doi.org/10.1016/j.appet.2010.05.043>
- Loughnan, S., Kuppens, P., Allik, J., Balazs, K., De Lemus, S., Dumont, K., ... & Haslam, N. (2011). Economic inequality is linked to biased self-perception. *Psychological science*, 22(10), 1254-1258. <https://doi.org/10.1177/0956797611417003>
- Lubrano, A. (2004). *Limbo: Blue-collar roots, white-collar dreams*. Hoboken, NJ: Wiley.
- Luck, S. J., Vogel, E. K., & Shapiro, K. L. (1996). Word meanings can be accessed but not reported during the attentional blink. *Nature*, 383(6601), 616-618. <https://doi.org/10.1038/383616a0>
- Luyat, M., & Ohlmann, T. (1997). Effet d'un contexte visuel incliné: Vers une explication en termes d'inclinaison du plan médian apparent. *L'Année psychologique*, 97(2), 267-292. <https://doi.org/10.3406/psy.1997.28953>
- Lynn, M., & Harris, J. (1997b). Individual differences in the pursuit of self-uniqueness through consumption. *Journal of Applied Social Psychology*, 27, 1861-1883. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1997.tb01629.x>
- Lynn, M., & Harris, J. (1997a). The desire for unique consumer products: A new individual differences scale. *Psychology & Marketing*, 14, 601-616. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1520-6793\(199709\)14:6%3C601::AID](https://doi.org/10.1002/(SICI)1520-6793(199709)14:6%3C601::AID)
- Lynn, M., & Snyder, C. R. (2002). Uniqueness seeking. In C. R. Snyder & S. J. Lopez (Eds.), *Handbook of positive psychology* (pp. 395-410). New York, NY: Oxford University Press.

- Lyu, Z., Peng, K., & Hu, C. P. (2019). Socioeconomic status and brain structure and functions: A critical review. *Chinese Science Bulletin*, 64(20), 2114-2126. <https://doi.org/10.1360/N972018-01104>
- MacEachron, A. E., & Gruenfeld, L. W. (1978). The effects of family authority structure and socioeconomic status on field independence. *The Journal of social psychology*, 104(1), 49-56. <https://doi.org/10.1080/00224545.1978.9924037>
- MacLeod, C. M., Jackson, R. A., & Palmer, J. (1986). On the relation between spatial ability and field dependence. *Intelligence*, 10, 141–151. [https://doi.org/10.1016/0160-2896\(86\)90011-5](https://doi.org/10.1016/0160-2896(86)90011-5)
- Magee, J. C., & Galinsky, A. D. (2008). 8 social hierarchy: The self-reinforcing nature of power and status. *Academy of Management annals*, 2(1), 351-398. <https://doi.org/10.5465/19416520802211628>
- Maquestiaux, F. (2017). *Psychologie de l'attention*. De Boeck Supérieur.
- Markus, H. (1977). Self-schemata and processing information about the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35(2), 63–78. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.35.2.63>
- Markus, H. (1983). Self-knowledge: An expanded view. *Journal of personality*, 51(3), 543-565. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1983.tb00344.x>
- Markus, H., & Cross, S. (1990). The interpersonal self. In L. A. Pervin (Ed.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 576–608). The Guilford Press.
- Markus, H. R., & Hamedani, M. G. (2007). Sociocultural psychology: The dynamic interdependence among self systems and social systems. In S. Kitayama & D. Cohen (Eds.), *Handbook of cultural psychology* (p. 3–39). The Guilford Press.
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98(2), 224–253. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.98.2.224>
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (1998). The cultural psychology of personality. *Journal of cross-cultural psychology*, 29(1), 63-87. <https://doi.org/10.1177/0022022198291004>
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (2003). Culture, self, and the reality of the social. *Psychological inquiry*, 14(3-4), 277-283. <https://doi.org/10.1080/1047840X.2003.9682893>
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (2010). Cultures and selves: A cycle of mutual constitution. *Perspectives on psychological science*, 5(4), 420-430. <https://doi.org/10.1177/1745691610375557>
- Markus, H. R., & Schwartz, B. (2010). Does choice mean freedom and well-being?. *Journal of Consumer Research*, 37(2), 344-355. <https://doi.org/10.1086/651242>

- Markus, H., & Kunda, Z. (1986). Stability and malleability of the self-concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(4), 858–866. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.51.4.858>
- Markus, H., & Nurius, P. (1986). Possible selves. *American Psychologist*, 41(9), 954–969. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.41.9.954>
- Markus, H., & Wurf, E. (1987). The dynamic self-concept: A social psychological perspective. *Annual review of psychology*, 38(1), 299-337. <https://doi.org/10.1146/annurev.ps.38.020187.001503>
- Martens, S., Elmallah, K., London, R., & Johnson, A. (2006). Cuing and stimulus probability effects on the P3 and the AB. *Acta psychologica*, 123(3), 204-218. <https://doi.org/10.1016/j.actpsy.2006.01.001>
- Martens, S., Munneke, J., Smid, H., & Johnson, A. (2006b). Quick minds don't blink: Electrophysiological correlates of individual differences in attentional selection. *Journal of cognitive neuroscience*, 18(9), 1423-1438. <https://doi.org/10.1162/jocn.2006.18.9.1423>.
- Martens, S., & Johnson, A. (2009). Working memory capacity, intelligence, and the magnitude of the attentional blink revisited. *Experimental Brain Research*, 192(1), 43-52. <https://doi.org/10.1007/s00221-008-1551-1>
- Martens, S., Munneke, J., Smid, H., & Johnson, A. (2006). Quick minds don't blink: Electrophysiological correlates of individual differences in attentional selection. *Journal of cognitive neuroscience*, 18(9), 1423-1438. <https://doi.org/10.1162/jocn.2006.18.9.1423>
- Martens, S., & Wyble, B. (2010). The attentional blink: Past, present, and future of a blind spot in perceptual awareness. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*, 34(6), 947-957. <https://doi.org/10.1016/j.neubiorev.2009.12.005>
- Marx, K. (1867). *Capital: A critique of political economy*. Volume 1, Part 1: The process of capitalist production. New York, NY: Cosimo.
- Marx, K., & Engels, F. (1973). *Manifesto of the Communist Party*. In K. Marx, *The revolutions of 1848: Political writings* (Vol. 1, pp. 62–98). Harmondsworth, United Kingdom: Penguin. (Original work published 1848).
- Masuda, T., Akase, M., Radford, M. H., & Wang, H. (2008). Effect of contextual factors on patterns of eye-movement: Comparing sensitivity to background information between Japanese and Westerners. *Shinrigaku kenkyu: The Japanese journal of psychology*, 79(1), 35-43. <https://doi.org/10.4992/jjpsy.79.35>
- Masuda, T., Ellsworth, P. C., Mesquita, B., Leu, J., Tanida, S., & Van de Veerdonk, E. (2008). Placing the face in context: Cultural differences in the perception of facial emotion.

- Journal of Personality and Social Psychology*, 94(3), 365–381.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.94.3.365>
- Masuda, T., & Kitayama, S. (2004). Perceiver-induced constraint and attitude attribution in Japan and the US: A case for the cultural dependence of the correspondence bias. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40(3), 409–416.
<https://doi.org/10.1016/j.jesp.2003.08.004>
- Masuda, T., & Nisbett, R. E. (2001). Attending holistically versus analytically: Comparing the context sensitivity of Japanese and Americans. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(5), 922–934. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.5.922>
- Masuda, T., & Nisbett, R. E. (2006). Culture and change blindness. *Cognitive science*, 30(2), 381–399. https://doi.org/10.1207/s15516709cog0000_63
- Masuda, T., Wang, H., Ishii, K., & Ito, K. (2012). Do surrounding figures' emotions affect judgment of the target figure's emotion? Comparing the eye-movement patterns of European Canadians, Asian Canadians, Asian international students, and Japanese. *Frontiers in integrative neuroscience*, 6, 72. <https://doi.org/10.3389/fnint.2012.00072>
- Mathews, A., May, J., Mogg, K., & Eysenck, M. (1990). Attentional bias in anxiety: Selective search or defective filtering? *Journal of Abnormal Psychology*, 99(2), 166–173.
<https://doi.org/10.1037/0021-843X.99.2.166>
- McGrath, A. (2017). Dealing with dissonance: A review of cognitive dissonance reduction. *Social and Personality Psychology Compass*, 11(12).
<https://doi.org/10.1111/spc3.12362>
- McGuire, W. J., & McGuire, C. V. (1988). Content and process in the experience of self. In *Advances in experimental social psychology* (Vol. 21, pp. 97–144). Academic Press.
[https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60225-7](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60225-7)
- McKone, E., Davies, A. A., Fernando, D., Aalders, R., Leung, H., Wickramariyaratne, T., & Platow, M. J. (2010). Asia has the global advantage: Race and visual attention. *Vision research*, 50(16), 1540–1549. <https://doi.org/10.1016/j.visres.2010.05.010>
- McClelland, G. H. (2014). Unruly, ill-mannered observations can ruin your analysis. In H. T. Reis & C. M. Judd (Eds.), *Handbook of research methods in social and personality psychology* (2nd edition, pp. 608–626). New York, NY: Cambridge University Press.
<https://doi.org/10.1017/CBO9780511996481.02>
- Medin, D. L., & Ortony, A. (1989). Psychological essentialism. In S. Vosniadou & A. Ortony (Eds.), *Similarity and analogical reasoning* (p. 179–195). Cambridge University Press.
<https://doi.org/10.1017/CBO9780511529863.009>

- Melamed, D., & Simpson, B. (2016). Strong ties promote the evolution of cooperation in dynamic networks. *Social networks*, 45, 32-44. <https://doi.org/10.1016/j.socnet.2015.11.001>
- Menon, V. (2011). Large-scale brain networks and psychopathology: a unifying triple network model. *Trends in cognitive sciences*, 15(10), 483-506. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2011.08.003>
- Miellat, S., Lao, J., Zhou, X., He, L., and Caldara, R. (2012). When East meets West: gaze-contingent Blindspots abolish cultural diversity in eye movements for faces. *J. Eye Mov. Res.* 5, 1–12. <http://dx.doi.org/10.16910/jemr.5.2.5>
- Miller, J. G. (1984). Culture and the development of everyday social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46(5), 961–978. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.46.5.961>
- Miller, P. J., Cho, G. E., & Bracey, J. R. (2005). Working-class children's experience through the prism of personal storytelling. *Human Development*, 48(3), 115-135. <https://doi.org/10.1159/000085515>
- Miller, J. G., Das, R., & Chakravarthy, S. (2011). Culture and the role of choice in agency. *Journal of Personality and Social Psychology*, 101(1), 46–61. <https://doi.org/10.1037/a0023330>
- Millet, M., & Croizet, J.-C. (2016). *L'école des incapables? La maternelle, un apprentissage de la domination*. La Dispute, Paris (2016)
- Milward, S. J., & Sebanz, N. (2016). Mechanisms and development of self–other distinction in dyads and groups. *Philosophical Transactions of the Royal Society B : Biological Sciences*, 371(1686), 20150076. <https://doi.org/10.1098/rstb.2015.0076>
- Mishra, S., Son Hing, L. S., & Lalumière, M. L. (2015). Inequality and risk-taking. *Evolutionary Psychology*, 13(3), Article 1474704915596295. <https://doi.org/10.1177/1474704915596295>
- Miyake, A., Witzki, A. H., & Emerson, M. J. (2001). Field dependence–independence from a working memory perspective: A dual-task investigation of the Hidden Figures Test. *Memory*, 9(4-6), 445-457. <https://doi.org/10.1080/09658210143000029>
- Miyamoto, Y., & Kitayama, S. (2002). Cultural variation in correspondence bias: The critical role of attitude diagnosticity of socially constrained behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(5), 1239–1248. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.5.1239>
- Mols, F., & Jetten, J. (2017). *The wealth paradox: Economic prosperity and the hardening of attitudes*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781139942171>

- Morling, B., & Lamoreaux, M. (2008). Measuring culture outside the head: a meta-analysis of individualism—collectivism in cultural products. *Personality and social psychology review*, 12(3), 199-221. <https://doi.org/10.1177/1088868308318260>
- Morris, M. W., Nisbett, R. E., & Peng, K. (1995). Causal attribution across domains and cultures. In D. Sperber, D. Premack, & A. J. Premack (Eds.), *Symposia of the Fyssen Foundation. Causal cognition: A multidisciplinary debate* (p. 577–614). Clarendon Press/Oxford University Press.
- Morris, M. W., & Peng, K. (1994). Culture and cause: American and Chinese attributions for social and physical events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(6), 949–971. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.67.6.949>
- Murata, A., Park, J., Kovelman, I., Hu, X., & Kitayama, S. (2015). Culturally non-preferred cognitive tasks require compensatory attention: a functional near infrared spectroscopy (fNIRS) investigation. *Culture and Brain*, 3(1), 53-67. <https://doi.org/10.1007/s40167-015-0027-y>
- Muscattell, K. A., Morelli, S. A., Falk, E. B., Way, B. M., Pfeifer, J. H., Galinsky, A. D., ... & Eisenberger, N. I. (2012). Social status modulates neural activity in the mentalizing network. *Neuroimage*, 60(3), 1771-1777. <https://doi.org/10.1016/j.neuroimage.2012.01.080>
- Na, J., & Chan, M. Y. (2016). Subjective perception of lower social-class enhances response inhibition. *Personality and Individual Differences*, 90, 242-246. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2015.11.027>
- Na, J., Chan, M. Y., Lodi-Smith, J., & Park, D. C. (2018). Social-class differences in self-concept clarity and their implications for well-being. *Journal of health psychology*, 23(7), 951-960. <https://doi.org/10.1177/1359105316643597>
- Na, J., Grossmann, I., Varnum, M. E., Karasawa, M., Cho, Y., Kitayama, S., & Nisbett, R. E. (2020). Culture and personality revisited: Behavioral profiles and within-person stability in interdependent (vs. independent) social orientation and holistic (vs. analytic) cognitive style. *Journal of personality*, 88(5), 908-924. <https://doi.org/10.1111/jopy.12536>
- Na, J., Grossmann, I., Varnum, M. E., Kitayama, S., Gonzalez, R., & Nisbett, R. E. (2010). Cultural differences are not always reducible to individual differences. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 107(14), 6192-6197. <https://doi.org/10.1073/pnas.1001911107>
- Na, J., & Kitayama, S. (2011). Spontaneous trait inference is culture-specific: Behavioral and neural evidence. *Psychological science*, 22(8), 1025-1032. <https://doi.org/10.1177/0956797611414727>

- Na, J., McDonough, I. M., Chan, M. Y., & Park, D. C. (2016). Social-class differences in consumer choices: Working-class individuals are more sensitive to choices of others than middle-class individuals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 42(4), 430-443. <https://doi.org/10.1177/0146167216634043>
- Navarro-Carrillo, G., Valor-Segura, I., Lozano, L. M., & Moya, M. (2018). Do economic crises always undermine trust in others? the case of generalized, interpersonal, and in-group trust. *Frontiers in psychology*, 9, 1955. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2018.01955>
- Navon, D. (1977). Forest before trees: The precedence of global features in visual perception. *Cognitive psychology*, 9(3), 353-383. [https://doi.org/10.1016/0010-0285\(77\)90012-3](https://doi.org/10.1016/0010-0285(77)90012-3)
- Nishi, A., Shirado, H., Rand, D. G., & Christakis, N. A. (2015). Inequality and visibility of wealth in experimental social networks. *Nature*, 526(7573), 426-429. <https://doi.org/10.1038/nature15392>
- Nisbett, R. E., Peng, K., Choi, I., & Norenzayan, A. (2001). Culture and systems of thought: Holistic versus analytic cognition. *Psychological Review*, 108(2), 291–310. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.108.2.291>
- Noble, K. G., McCandliss, B. D., & Farah, M. J. (2007). Socioeconomic gradients predict individual differences in neurocognitive abilities. *Developmental science*, 10(4), 464-480. <https://doi.org/10.1111/j.1467-7687.2007.00600.x>
- Norenzayan, A., Choi, I., & Peng, K. (2007). Perception and cognition. In S. Kitayama & D. Cohen (Eds.), *Handbook of cultural psychology* (p. 569–594). The Guilford Press.
- Nurra, C., & Oyserman, D. (2018). From future self to current action: An identity-based motivation perspective. *Self and identity*, 17(3), 343-364. <https://doi.org/10.1080/15298868.2017.1375003>
- Nyborg, H. (1974). A method for analysing performance in the rod-and-frame test. *Scandinavian Journal of Psychology*, 15(1), 119-123. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9450.1974.tb00563.x>
- Nyborg, H., & Isaksen, B. O. (1974). A method for analysing performance in the rod-and-frame test. II Test of the Statistical Model. *Scandinavian Journal of Psychology*, 15(1), 124-126. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9450.1974.tb00564.x>
- Obhi, S. S., Hogeveen, J., & Pascual-Leone, A. (2011). Resonating with others: the effects of self-construal type on motor cortical output. *Journal of Neuroscience*, 31(41), 14531-14535. <https://doi.org/10.1523/JNEUROSCI.3186-11.2011>
- OCDE (2014), Résultats du PISA 2012 : Savoirs et savoir-faire des élèves : Performance des élèves en mathématiques, en compréhension de l'écrit et en sciences (Volume I), PISA, éditions OCDE, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264208827-fr>

- OCDE (2015), *Students, Computers and Learning: Making the Connection*, PISA, Éditions OCDE, Paris. <https://doi.org/10.1787/9789264239555-en>
- OCDE (2016). La performance des élèves, leur statut socio-économique et leurs attitudes à l'égard de la Science, dans *PISA 2015 Results (Volume I) : Excellence and Equity in Education*, Éditions OCDE, Paris. <https://doi.org/10.1787/9789264267534-10-fr>
- OCDE (2019), *Résultats du PISA 2018 (Volume I) : Savoirs et savoir-faire des élèves*, PISA, Éditions OCDE, Paris. <https://doi.org/10.1787/ec30bc50-fr>.
- O.E.C.D. (2015). In it together: *Why less inequality benefits all*. Paris:OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264235120-en>
- Oishi, S., & Graham, J. (2010). Social ecology: Lost and found in psychological science. *Perspectives on Psychological Science*, 5(4), 356-377. <https://doi.org/10.1177/1745691610374588>
- Oishi, S., Kesebir, S., & Snyder, B. H. (2009). Sociology: A lost connection in social psychology. *Personality and Social Psychology Review*, 13(4), 334-353. <https://doi.org/10.1177/1088868309347835>
- Okonji, M. O. (1969). The differential effects of rural and urban upbringing on the development of cognitive styles. *International Journal of Psychology*, 4(4), 293-305. <https://doi.org/10.1080/00207596908247279>
- Olivers, C. N. L., & Meeter, M. (2008). A boost and bounce theory of temporal attention. *Psychological Review*, 115(4), 836–863. <https://doi.org/10.1037/a0013395>
- Olivers, C. N., & Nieuwenhuis, S. (2005). The beneficial effect of concurrent task-irrelevant mental activity on temporal attention. *Psychological science*, 16(4), 265-269. <https://doi.org/10.1111/j.0956-7976.2005.01526.x>
- Olivers, C. N. L., & Nieuwenhuis, S. (2006). The beneficial effects of additional task load, positive affect, and instruction on the attentional blink. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 32(2), 364–379. <https://doi.org/10.1037/0096-1523.32.2.364>
- Olivers, C. N., Van Der Stigchel, S., & Hulleman, J. (2007). Spreading the sparing: Against a limited-capacity account of the attentional blink. *Psychological research*, 71(2), 126-139. <https://doi.org/10.1007/s00426-005-0029-z>
- Oltman, P. K. (1968). A portable rod-and-frame apparatus. *Perceptual and Motor Skills*, 26(2), 503-506. <https://doi.org/10.2466/pms.1968.26.2.503>
- Oyserman, D. (2015). *Pathways to success through identity-based motivation*. New York, NY: Oxford University Press.

- Oyserman, D., Coon, H. M., & Kemmelmeier, M. (2002). Rethinking individualism and collectivism: Evaluation of theoretical assumptions and meta-analyses. *Psychological Bulletin*, 128(1), 3–72. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.128.1.3>
- Oyserman, D., & Lee, S. W. S. (2008). Does culture influence what and how we think? Effects of priming individualism and collectivism. *Psychological Bulletin*, 134(2), 311–342. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.134.2.311>
- Oyserman, D., Sorensen, N., Reber, R., & Chen, S. X. (2009). Connecting and separating mind-sets: Culture as situated cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97(2), 217–235. <https://doi.org/10.1037/a0015850>
- Paluck, E. L., & Green, D. P. (2009). Prejudice reduction: What works? A review and assessment of research and practice. *Annual review of psychology*, 60, 339-367. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.60.110707.163607>
- Paskov, M., & Dewilde, C. (2012). Income inequality and solidarity in Europe. *Research in Social Stratification and Mobility*, 30(4), 415-432. <https://doi.org/10.1016/j.rssm.2012.06.002>
- Paskov, M., Gërkhani, K., & van de Werfhorst, H. G. (2013). Income inequality and status anxiety. *Growing Inequality Impacts*, 90, 1-46.
- Patall, E. A., Cooper, H., & Robinson, J. C. (2008). The effects of choice on intrinsic motivation and related outcomes: A meta-analysis of research findings. *Psychological Bulletin*, 134(2), 270–300. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.134.2.270>
- Payne, B. K., Brown-Iannuzzi, J. L., & Hannay, J. W. (2017). Economic inequality increases risk taking. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 114(18), 4643-4648. <https://doi.org/10.1073/pnas.1616453114>
- Peng, S., Hu, P., & Guo, Z. (2018). Within-culture variation in field dependence/independence: A region-level investigation across China. *Social Behavior and Personality: an international journal*, 46(2), 293-300. <https://doi.org/10.2224/sbp.6561>
- Piff, P. K. (2014). Wealth and the inflated self: Class, entitlement, and narcissism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 40(1), 34-43. <https://doi.org/10.1177/0146167213501699>
- Piff, P. K., Kraus, M. W., Côté, S., Cheng, B. H., & Keltner, D. (2010). Having less, giving more: The influence of social class on prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99(5), 771–784. <https://doi.org/10.1037/a0020092>
- Piff, P. K., Stancato, D. M., Côté, S., Mendoza-Denton, R., & Keltner, D. (2012). Higher social class predicts increased unethical behavior. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 109(11), 4086-4091. <https://doi.org/10.1073/pnas.1118373109>

- Piketty, T., & Saez, E. (2014). Inequality in the long run. *Science*, 344(6186), 838-843. <https://doi.org/10.1126/science.1251936>
- Plaut, V. C., & Markus, H. R. (2005). The "Inside" Story: A Cultural-Historical Analysis of Being Smart and Motivated, American Style. In A. J. Elliot & C. S. Dweck (Eds.), *Handbook of competence and motivation* (p. 457–488). Guilford Publications.
- Polich, J. (2007). Updating P300: an integrative theory of P3a and P3b. *Clinical neurophysiology*, 118(10), 2128-2148. <https://doi.org/10.1016/j.clinph.2007.04.019>
- Posner, M. I. (1980). Orienting of attention. *Quarterly journal of experimental psychology*, 32(1), 3-25. <https://doi.org/10.1080/00335558008248231>
- Potter, M. C., & Levy, E. I. (1969). Recognition memory for a rapid sequence of pictures. *Journal of Experimental Psychology*, 81(1), 10–15. <https://doi.org/10.1037/h0027470>
- Poy, R., del Carmen Eixarch, M., & Ávila, C. (2004). On the relationship between attention and personality: Covert visual orienting of attention in anxiety and impulsivity. *Personality and Individual Differences*, 36(6), 1471-1481. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(03\)00242-3](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(03)00242-3)
- Pryor, J. H., Hurtado, S., Saenz, V. B., Santos, J. L., & Korn, W. S. (2007). *The American freshman: Forty year trends*. Los Angeles: Higher Education Research Institute, UCLA.
- Pyszczynski, T., & Kesebir, P. (2013). An existential perspective on the need for self-esteem. In V. Zeigler-Hill (Ed.), *Self-esteem* (pp. 124–144). Psychology Press.
- Quintard, V., Jouffe, S., Hommel, B., & Bouquet, C. A. (2021). Embodied self-other overlap in romantic love: a review and integrative perspective. *Psychological research*, 85(3), 899-914. <https://doi.org/10.1007/s00426-020-01301-8>
- R Core Team (2017). R: A language and environment for statistical computing. R Foundation for Statistical Computing, Vienna, Austria. <https://www.R-project.org/>
- Raven, J. (2000). The Raven's Progressive Matrices: Change and Stability over Culture and Time. *Cognitive psychology*, 41(1), 1–48. <https://doi.org/10.1006/cogp.1999.0735>
- Raymond, J. E., Shapiro, K. L., & Arnell, K. M. (1992). Temporary suppression of visual processing in an RSVP task: An attentional blink? *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 18(3), 849–860. <https://doi.org/10.1037/0096-1523.18.3.849>
- Reedijk, S. A., Bolders, A., Colzato, L. S., & Hommel, B. (2015). Eliminating the attentional blink through binaural beats: a case for tailored cognitive enhancement. *Frontiers in Psychiatry*, 6, 82. <https://doi.org/10.3389/fpsy.2015.00082>
- Reicher, S., Spears, R., & Haslam, S. A. (2010). The social identity approach in social psychology. In M. S. Wetherell & C. T. Mohanty (Eds.), *Sage identities handbook* (pp. 45–62). London, UK: Sage. <http://doi.org/10.4135/9781446200889.n4>

- Reis, H.T. (2010). How we got here from there: A brief history of social psychology. In R.F. Baumeister & E.J. Finkel (Eds.), *Advanced social psychology: The state of the science* (pp. 25-60). New York: Oxford University Press.
- Rheinschmidt, M. L., & Mendoza-Denton, R. (2014). Social class and academic achievement in college: The interplay of rejection sensitivity and entity beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology*, *107*(1), 101–121. <https://doi.org/10.1037/a0036553>
- Rhodewalt, F., & Agustsdottir, S. (1986). Effects of self-presentation on the phenomenal self. *Journal of Personality and Social Psychology*, *50*(1), 47–55. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.50.1.47>
- Richardson, J. A., & Turner, T. E. (2000). Field dependence revisited I: Intelligence. *Educational psychology*, *20*(3), 255-270. <https://doi.org/10.1080/713663747>
- Ridgeway, C. L., & Fisk, S. R. (2012). Class rules, status dynamics, and “gateway” interactions. In S. T. Fiske & H. R. Markus (Eds.), *Facing social class: How societal rank influences interaction* (pp. 131–151). New York, NY: Russell Sage Foundation.
- Riemer, H., Shavitt, S., Koo, M., & Markus, H. R. (2014). Preferences don't have to be personal: Expanding attitude theorizing with a cross-cultural perspective. *Psychological Review*, *121*(4), 619–648. <https://doi.org/10.1037/a0037666>
- Rivera, L. A. (2012). Hiring as cultural matching: The case of elite professional service firms. *American sociological review*, *77*(6), 999-1022. <https://doi.org/10.1177/0003122412463213>
- Rivera, L. A. (2016). *Pedigree*. Princeton University Press.
- Rizzolatti, G., & Craighero, L. (2004). The mirror-neuron system. *Annu. Rev. Neurosci.*, *27*, 169-192. <https://doi.org/10.1146/annurev.neuro.27.070203.144230>
- Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 173–220). New York, NY: Academic Press. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60357-3](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60357-3)
- Roszkowski, M. J., & Snelbecker, G. E. (1987). Peripheral laterality, field independence, and academic achievement: A reexamination of their interrelationship. *Developmental Neuropsychology*, *3*(1), 53-65. <https://doi.org/10.1080/87565648709540363>
- Rothstein, B., & Uslaner, E. M. (2005). All for all: Equality, corruption, and social trust. *World Politics*, *58*(01), 41–72. <https://doi.org/10.1353/wp.2006.0022>
- Rouder, J. N., Morey, R. D., Speckman, P. L., & Province, J. M. (2012). Default Bayes factors for ANOVA designs. *Journal of Mathematical Psychology*, *56*(5), 356-374. <https://doi.org/10.1016/j.jmp.2012.08.001>

- Rowe, G., Hirsh, J. B., & Anderson, A. K. (2007). Positive affect increases the breadth of attentional selection. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, *104*(1), 383-388. <https://doi.org/10.1073/pnas.0605198104>
- Rucker, D. D., & Galinsky, A. D. (2016). The agentic-communal model of power: Implications for consumer behavior. *Current Opinion in Psychology*, *10*, 1-5. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2015.10.010>
- Russell, M. J., Masuda, T., Hioki, K., & Singhal, A. (2015). Culture and social judgments: The importance of culture in Japanese and European Canadians' N400 and LPC processing of face lineup emotion judgments. *Culture and Brain*, *3*(2), 131-147. <https://doi.org/10.1007/s40167-015-0032-1v>
- Ruvolo, A. P., & Markus, H. R. (1992). Possible selves and performance: The power of self-relevant imagery. *Social cognition*, *10*(1), 95-124. <https://doi.org/10.1521/soco.1992.10.1.95>
- Saegert, S. C., Adler, N. E., Bullock, H. E., Cauce, A. M., Liu, W. M., & Wyche, K. F. (2006). APA Task Force on socioeconomic status (SES). Retrieved from the American Psychological Association website: <http://www.apa.org/pi/ses/resources/publications/task-force-2006.pdf>
- Salter, P. S., Adams, G., & Perez, M. J. (2018). Racism in the structure of everyday worlds: A cultural-psychological perspective. *Current Directions in Psychological Science*, *27*(3), 150-155. <https://doi.org/10.1177/0963721417724239>
- Sampson, E. E. (1977). Psychology and the American ideal. *Journal of Personality and Social Psychology*, *35*(11), 767-782. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.35.11.767>
- Sánchez-Rodríguez, Á., Willis, G. B., Jetten, J., & Rodríguez-Bailón, R. (2017). Economic inequality enhances inferences that the normative climate is individualistic and competitive. *European Journal of Social Psychology*, *49*(6), 1114-1127. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2557>
- Sánchez-Rodríguez, Á., Willis, G. B., & Rodríguez-Bailón, R. (2019). Economic and social distance: Perceived income inequality negatively predicts an interdependent self-construal. *International Journal of Psychology*, *54*(1), 117-125. <https://doi.org/10.1002/ijop.12437>
- Santos, H.C., Varnum, M. E. W., Grossmann, I. (2017). Global Increases in Individualism. *Psychological Science*, *28*(9), 1228-1239. <https://doi.org/10.1177/0956797617700622>
- Savage, M., Devine, F., Cunningham, N., Taylor, M., Li, Y., Hjellbrekke, J., ... & Miles, A. (2013). A new model of social class? Findings from the BBC's Great British Class Survey experiment. *Sociology*, *47*(2), 219-250. <https://doi.org/10.1177/0038038513481128>

- Savani, K., Markus, H. R., Naidu, N. V. R., Kumar, S., & Berlia, N. (2010). What counts as a choice? US Americans are more likely than Indians to construe actions as choices. *Psychological Science*, 21(3), 391-398. <https://doi.org/10.1177/0956797609359908>
- Savani, K., & Rattan, A. (2012). A choice mind-set increases the acceptance and maintenance of wealth inequality. *Psychological science*, 23(7), 796-804. <https://doi.org/10.1177/0956797611434540>
- Savani, K., Stephens, N. M., & Markus, H. R. (2011). The unanticipated interpersonal and societal consequences of choice: Victim blaming and reduced support for the public good. *Psychological Science*, 22(6), 795-802. <https://doi.org/10.1177/0956797611407928>
- Savani, K., Stephens, N. M., Markus, H. R. (2014). A cognitive consequence of choice: selecting among alternatives promotes analytic thought and decreased attention to the context. *Advances in experimental social psychology*, 47. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-407236-7.00003-6>
- Savani, K., Stephens, N. M., & Markus, H. R. (2017). Choice as an engine of analytic thought. *Journal of Experimental Psychology: General*, 146(9), 1234–1246. <https://doi.org/10.1037/xge0000351>
- Schmader, T., Johns, M., & Forbes, C. (2008). An integrated process model of stereotype threat effects on performance. *Psychological review*, 115(2), 336.
- Schmid, P. C., & Schmid Mast, M. (2013). Power increases performance in a social evaluation situation as a result of decreased stress responses. *European Journal of Social Psychology*, 43(3), 201-211. <https://doi.org/10.1002/ejsp.1937>
- Schmukle, S. C., Korndörfer, M., & Egloff, B. (2019). No evidence that economic inequality moderates the effect of income on generosity. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 116(20), 9790-9795. <https://doi.org/10.1073/pnas.1807942116>
- Schug, J., Yuki, M., Horikawa, H., & Takemura, K. (2009). Similarity attraction and actually selecting similar others: How cross-societal differences in relational mobility affect interpersonal similarity in Japan and the USA. *Asian Journal of Social Psychology*, 12(2), 95-103. <https://doi.org/10.1111/j.1467-839X.2009.01277.x>
- Schwartz, B. (2004). *The paradox of choice: Why more is less*. New York: Ecco
- Scotto Di Cesare, C., Macaluso, T., Mestre, D. R., & Bringoux, L. (2015). Slow changing postural cues cancel visual field dependence on self-tilt detection. *Gait & posture*, 41(1), 198-202. <https://doi.org/10.1016/j.gaitpost.2014.09.027>
- Sebanz, Natalie, Knoblich, G., & Prinz, W. (2003). Representing others' actions : Just like one's own ? *Cognition*, 88(3), B11–B21. [https://doi.org/10.1016/S0010-0277\(03\)00043-X](https://doi.org/10.1016/S0010-0277(03)00043-X)

- Sebanz, N., Knoblich, G., Prinz, W., & Wascher, E. (2006). Twin peaks: An ERP study of action planning and control in coaching individuals. *Journal of cognitive neuroscience*, 18(5), 859-870. <https://doi.org/10.1162/jocn.2006.18.5.859>
- Sedikides, C., & Alicke, M. D. (2012). *Self-enhancement and self-protection motives*. In R. M. Ryan (Ed.), *Oxford library of psychology. The Oxford handbook of human motivation* (p. 303–322). Oxford University Press.
- Sedikides, C., & Brewer, M. B. (2001). *Individual self, relational self, collective self*. Psychology Press.
- Seibert, S. E., Crant, J. M., & Kraimer, M. L. (1999). Proactive personality and career success. *Journal of Applied Psychology*, 84(3), 416–427. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.84.3.416>
- Seligman, M. E. (1972). Learned helplessness. *Annual Review of Medicine*, 23, 407-412. <https://doi.org/10.1146/annurev.me.23.020172.002203>
- Senzaki, S., Wiebe, S. A., Masuda, T., & Shimizu, Y. (2018). A cross-cultural examination of selective attention in Canada and Japan: The role of social context. *Cognitive Development*, 48, 32-41. <https://doi.org/10.1016/j.cogdev.2018.06.005>
- Shapiro, K. L., & Lim, A. (1989). The impact of anxiety on visual attention to central and peripheral events. *Behaviour research and therapy*, 27(4), 345-351. [https://doi.org/10.1016/0005-7967\(89\)90004-1](https://doi.org/10.1016/0005-7967(89)90004-1)
- Shapiro, K. L., Raymond, J. E., & Arnell, K. M. (1994). Attention to visual pattern information produces the attentional blink in rapid serial visual presentation. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 20(2), 357–371. <https://doi.org/10.1037/0096-1523.20.2.357>
- Shapiro, K., Schmitz, F., Martens, S., Hommel, B., & Schnitzler, A. (2006). Resource sharing in the attentional blink. *Neuroreport*, 17(2), 163-166. <https://doi.org/10.1097/01.wnr.0000195670.37892.1a>
- Sheldon, K. M., Ryan, R. M., Rawsthorne, L. J., & Ilardi, B. (1997). Trait self and true self: Cross-role variation in the Big-Five personality traits and its relations with psychological authenticity and subjective well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(6), 1380–1393. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.73.6.1380>
- Shulman, G. L., & Wilson, J. (1987). Spatial frequency and selective attention to local and global information. *Perception*, 16(1), 89-101. <https://doi.org/10.1068/p160089>
- Shweder, R. A. (1990). Cultural psychology: What is it? In J. W. Stigler, R. A. Shweder, & G. Herdt (Eds.), *Cultural psychology: Essays on comparative human development* (pp. 1–46). Cambridge, England: Cambridge University Press.

- Shweder, R. (2003). *Why men barbecue: Recipes for cultural psychology*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Simon, J. R., & Rudell, A. P. (1967). Auditory S-R compatibility: The effect of an irrelevant cue on information processing. *Journal of Applied Psychology*, 51(3), 300–304. <https://doi.org/10.1037/h0020586>
- Simonsohn, U. (2015). Small telescopes: Detectability and the evaluation of replication results. *Psychological science*, 26(5), 559-569. <https://doi.org/10.1177/0956797614567341>
- Singh-Manoux, A., Adler, N. E., & Marmot, M. G. (2003). Subjective social status: its determinants and its association with measures of ill-health in the Whitehall II study. *Social science & medicine*, 56(6), 1321-1333. [https://doi.org/10.1016/S0277-9536\(02\)00131-4](https://doi.org/10.1016/S0277-9536(02)00131-4)
- Sirin, S. R. (2005). Socioeconomic status and academic achievement: A meta-analytic review of research. *Review of educational research*, 75(3), 417-453. <https://doi.org/10.3102/00346543075003417>
- Smith, E. R., & Henry, S. (1996). An in-group becomes part of the self: Response time evidence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22(6), 635-642. <https://doi.org/10.1177/0146167296226008>
- Smith, P. K., Jostmann, N. B., Galinsky, A. D., & Van Dijk, W. W. (2008). Lacking power impairs executive functions. *Psychological science*, 19(5), 441-447. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02107.x>
- Smith, E. B., Menon, T., & Thompson, L. (2012). Status differences in the cognitive activation of social networks. *Organization Science*, 23(1), 67-82. <https://doi.org/10.1287/orsc.1100.0643>
- Smith, P. K., & Trope, Y. (2006). You focus on the forest when you're in charge of the trees: Power priming and abstract information processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90(4), 578–596. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.90.4.578>
- Snibbe, A. C., & Markus, H. R. (2005). You Can't Always Get What You Want: Educational Attainment, Agency, and Choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88(4), 703–720. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.88.4.703>
- Snyder, C. R. (1992). Product scarcity by need for uniqueness interaction: a consumer catch-22 carousel?. *Basic and applied social psychology*, 13(1), 9-24. https://doi.org/10.1207/s15324834basp1301_3
- Snyder, C. R., & Endelman, J. R. (1979). Effects of degree of interpersonal similarity on physical distance and self-reported attraction: A comparison of uniqueness and reinforcement theory predictions. *Journal of Personality*, 47(3), 492-505. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1979.tb00628.x>

- Snyder, C. R., & Fromkin, H. L. (1977). Abnormality as a positive characteristic: The development and validation of a scale measuring need for uniqueness. *Journal of Abnormal Psychology, 86*(5), 518–527. <https://doi.org/10.1037/0021-843X.86.5.518>
- Snyder, C. R., & Fromkin, H. L. (2012). *Uniqueness: The human pursuit of difference*. Springer Science & Business Media. <https://doi.org/10.1007/978-1-4684-3659-4>
- Solt, F. (2008). Economic inequality and democratic political engagement. *American Journal of Political Science, 52*(1), 48–60. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5907.2007.00298.x>
- Solt, F., Hu, Y., Hudson, K., Song, J., & Yu, D. E. (2016). Economic inequality and belief in meritocracy in the United States. *Research & Politics, 3*(4), 2053168016672101. <https://doi.org/10.1177/2053168016672101>
- Sommet, N., Elliot, A. J., Jamieson, J. P., & Butera, F. (2019). Income inequality, perceived competitiveness, and approach-avoidance motivation. *Journal of Personality, 87*(4), 767–784. <https://doi.org/10.1111/jopy.12432>
- Son Hing, L. S., Bobocel, D. R., Zanna, M. P., Garcia, D. M., Gee, S. S., & Oraziotti, K. (2011). The merit of meritocracy. *Journal of Personality and Social Psychology, 101*(3), 433–450. <https://doi.org/10.1037/a0024618>
- Spencer, B., & Castano, E. (2007). Social class is dead. Long live social class! Stereotype threat among low socioeconomic status individuals. *Social Justice Research, 20*, 418–432. <https://doi.org/10.1007/s11211-007-0047-7>
- Spencer, S. J., Josephs, R. A., & Steele, C. M. (1993). Low self-esteem: The uphill struggle for self-integrity. In R. F. Baumeister (Ed.), *Plenum series in social/clinical psychology: Self-esteem: The puzzle of low self-regard* (pp. 21–36). Plenum Press. https://doi.org/10.1007/978-1-4684-8956-9_2
- Spencer, S. J., Logel, C., & Davies, P. G. (2016). Stereotype threat. *Annual review of psychology, 67*, 415–437. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-073115-103235>
- Stanley, J. T., Zhang, X., Fung, H. H., & Isaacowitz, D. M. (2013). Cultural differences in gaze and emotion recognition: Americans contrast more than Chinese. *Emotion, 13*(1), 36–46. <https://doi.org/10.1037/a0029209>
- Steele, C. M. (1988), The Psychology of Self-Affirmation: Sustaining the Integrity of the Self. *Advances in Experimental Social Psychology, 21*, 261–302. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60229-4](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60229-4)
- Steele, C. M., & Liu, T. J. (1983). Dissonance processes as self-affirmation. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*(1), 5–19. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.45.1.5>

- Steele, C. M., Spencer, S. J., & Lynch, M. (1993). Self-image resilience and dissonance: The role of affirmational resources. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(6), 885–896. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.64.6.885>
- Stellar, J. E., Manzo, V. M., Kraus, M. W., & Keltner, D. (2012). Class and compassion: Socioeconomic factors predict responses to suffering. *Emotion*, 12(3), 449–459. <https://doi.org/10.1037/a0026508>
- Stephens, N. M., Fryberg, S. A., & Markus, H. R. (2011). When choice does not equal freedom: A sociocultural analysis of agency in working-class American contexts. *Social Psychological and Personality Science*, 2(1), 33-41. <https://doi.org/10.1177/1948550610378757>
- Stephens, N. M., Fryberg, S. A., Markus, H. R., Johnson, C. S., & Covarrubias, R. (2012). Unseen disadvantage: How American universities' focus on independence undermines the academic performance of first-generation college students. *Journal of Personality and Social Psychology*, 102(6), 1178–1197. <https://doi.org/10.1037/a0027143>
- Stephens, N. M., Hamedani, M. G., Markus, H. R., Bergsieker, H. B., & Eloul, L. (2009). Why did they “choose” to stay? Perspectives of Hurricane Katrina observers and survivors. *Psychological Science*, 20(7), 878-886. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02386.x>
- Stephens, N. M., Markus, H. R., & Phillips, L. T. (2014). Social class culture cycles: How three gateway contexts shape selves and fuel inequality. *Annual review of psychology*, 65, 611-634. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010213-115143>
- Stephens, N. M., Markus, H. R., & Townsend, S. S. M. (2007). Choice as an act of meaning: The case of social class. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(5), 814–830. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.93.5.814>
- Stephens, N. M., Townsend, S. S., & Dittmann, A. G. (2019). Social-class disparities in higher education and professional workplaces: The role of cultural mismatch. *Current Directions in Psychological Science*, 28(1), 67-73. <https://doi.org/10.1177/0963721418806506>
- Stoesz, B. M., Jakobson, L. S., Kilgour, A. R., & Lewycky, S. T. (2007). Local processing advantage in musicians: Evidence from disembedding and constructional tasks. *Music Perception*, 25(2), 153-165. <https://doi.org/10.1525/mp.2007.25.2.153>
- Stone, J., & Cooper, J. (2001). A self-standards model of cognitive dissonance. *Journal of experimental social psychology*, 37(3), 228-243. <https://doi.org/10.1006/jesp.2000.1446>
- Stringhini, S., Carmeli, C., Jokela, M., Avendaño, M., Muennig, P., Guida, F., ... & Tumino, R. (2017). Socioeconomic status and the 25x 25 risk factors as determinants of premature

- mortality: a multicohort study and meta-analysis of 1.7 million men and women. *The Lancet*, 389(10075), 1229-1237. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(16\)32380-7](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(16)32380-7)
- Stroop, J. R. (1992). Studies of interference in serial verbal reactions. *Journal of Experimental Psychology: General*, 121(1), 15–23. <https://doi.org/10.1037/0096-3445.121.1.15>
- Subramanian, S. V., & Kawachi, I. (2004). Income inequality and health: what have we learned so far?. *Epidemiologic reviews*, 26(1), 78-91. <https://doi.org/10.1093/epirev/mxh003>
- Suchow, J. W., Fougine, D., Brady, T. F., & Alvarez, G. A. (2014). Terms of the debate on the format and structure of visual memory. *Attention, Perception, & Psychophysics*, 76(7), 2071–2079. <https://doi.org/10.3758/s13414-014-0690-7>
- Suh, E. M. (2002). Culture, identity consistency, and subjective well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(6), 1378–1391. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.6.1378>
- Suls, J., & Wills, T. A. (1991). *Social comparison: Contemporary theory and research*. Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Taatgen, N. A., Juvina, I., Schipper, M., Borst, J. P., & Martens, S. (2009). Too much control can hurt: A threaded cognition model of the attentional blink. *Cognitive psychology*, 59(1), 1-29. <https://doi.org/10.1016/j.cogpsych.2008.12.002>
- Tafarodi, R. W., Mehranvar, S., Panton, R. L., & Milne, A. B. (2002). Putting oneself in the task: Choice, personalization, and confidence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(5), 648-658. <https://doi.org/10.1177/0146167202288009>
- Tajfel, H. (1969). Cognitive aspects of prejudice. *Journal of Biosocial Science*, 1(S1), 173-191. <https://doi.org/10.1017/S0021932000023336>
- Tajfel, H. (1970). Experiments in intergroup discrimination. *Scientific american*, 223(5), 96-103.
- Tajfel, H. E. (1978). *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations*. Academic Press.
- Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories: Studies in social psychology*. Cup Archive.
- Tajfel, H., Billig, M. G., Bundy, R. P., & Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. *European journal of social psychology*, 1(2), 149-178. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420010202>
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In W. G. Austin, & S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp. 33-37). Monterey, CA: Brooks/Cole.

- Takemura, K. (2014). Being different leads to being connected: On the adaptive function of uniqueness in “open” societies. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 45(10), 1579-1593. <https://doi.org/10.1177/0022022114548684>
- Talhelm, T., Zhang, X., & Oishi, S. (2018). Moving chairs in Starbucks: Observational studies find rice-wheat cultural differences in daily life in China. *Science advances*, 4(4), eaap8469. <https://doi.org/10.1126/sciadv.aap8469>
- Talhelm, T., Zhang, X., Oishi, S., Shimin, C., Duan, D., Lan, X., & Kitayama, S. (2014). Large-scale psychological differences within China explained by rice versus wheat agriculture. *Science*, 344(6184), 603-608. <https://doi.org/10.1126/science.1246850>
- Tardif, J., Fiset, D., Zhang, Y., Estéphan, A., Cai, Q., Luo, C., ... & Blais, C. (2017). Culture shapes spatial frequency tuning for face identification. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 43(2), 294-306. <https://doi.org/10.1037/xhp000028>
- Teboul, B. (2016, January). L'Uberisation, l'automatisation... Le travail, les emplois de la seconde vague du numérique. In *Big Data et Emploi: Séminaire en Economie*.
- Theeuwes, J. (2010). Top-down and bottom-up control of visual selection. *Acta psychologica*, 135(2), 77-99. <https://doi.org/10.1016/j.actpsy.2010.02.006>
- Thibodeau, R., & Aronson, E. (1992). Taking a closer look: Reasserting the role of the self-concept in dissonance theory. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18(5), 591-602. <https://doi.org/10.1177/0146167292185010>
- Thomson, D. R., Ralph, B. C., Besner, D., & Smilek, D. (2015). The more your mind wanders, the smaller your attentional blink: An individual differences study. *Quarterly journal of experimental psychology*, 68(1), 181-191. <https://doi.org/10.1080/17470218.2014.940985>
- Tinajero, C., & Páramo, M. F. (1997). Field dependence-independence and academic achievement: a re-examination of their relationship. *British Journal of Educational Psychology*, 67(2), 199-212. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8279.1997.tb01237.x>
- Tipper, S. P. (1985). The negative priming effect: Inhibitory priming by ignored objects. *The quarterly journal of experimental psychology*, 37(4), 571-590. <https://doi.org/10.1080/14640748508400920>
- Trafimow, D., Triandis, H. C., & Goto, S. G. (1991). Some tests of the distinction between the private self and the collective self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60(5), 649-655. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.60.5.649>
- Trautmann, S. T., Van De Kuilen, G., & Zeckhauser, R. J. (2013). Social class and (un) ethical behavior: A framework, with evidence from a large population sample. *Perspectives on Psychological Science*, 8(5), 487-497. <https://doi.org/10.1177/1745691613491272>

- Triandis, H. C. (1989). The self and social behavior in differing cultural contexts. *Psychological Review*, 96(3), 506–520. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.96.3.506>
- Triandis, H. C. (1996). The psychological measurement of cultural syndromes. *American Psychologist*, 51(4), 407–415. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.51.4.407>
- Triandis, H. C., Bontempo, R., Villareal, M. J., Asai, M., & Lucca, N. (1988). Individualism and Collectivism: Cross-Cultural Perspectives on Self-Ingroup Relationships. *Journal of personality and Social Psychology*, 54, 323-338. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.54.2.323>
- Troche, S. J., & Rammsayer, T. H. (2013). Attentional blink and impulsiveness: evidence for higher functional impulsivity in non-blinkers compared to blinkers. *Cognitive processing*, 14(3), 273-281. <https://doi.org/10.1007/s10339-013-0553-5>
- Turner, J., Reynolds, K. J., Haslam, A., & Veenstra, K. E. (2006). Reconceptualizing personality: Producing individuality by defining the personal self. In T. Postmes & J. Jetten (Eds.), *Individuality and the group: Advances in social identity* (pp. 11 – 36). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Uskul, A. K., Kitayama, S., & Nisbett, R. E. (2008). Ecocultural basis of cognition: Farmers and fishermen are more holistic than herders. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 105(25), 8552-8556. <https://doi.org/10.1073/pnas.0803874105>
- Uslaner, E. M., & Brown, M. (2005). Inequality, trust, and civic engagement. *American politics research*, 33(6), 868-894. <https://doi.org/10.1177/1532673X04271903>
- Vaidis, D. C., & Bran, A. (2018). Some prior considerations about dissonance to understand its reduction: Comment on McGrath (2017). *Social and Personality Psychology Compass*, 12(9), e12411. <https://doi.org/10.1111/spc3.12411>
- Van Baaren, R. B., Holland, R. W., Kawakami, K., & Van Knippenberg, A. (2004). Mimicry and prosocial behavior. *Psychological science*, 15(1), 71-74. <https://doi.org/10.1111/j.0963-7214.2004.01501012.x>
- Van Baaren, R. B., Holland, R. W., Steenaert, B., & van Knippenberg, A. (2003). Mimicry for money: Behavioral consequences of imitation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39(4), 393-398. [https://doi.org/10.1016/S0022-1031\(03\)00014-3](https://doi.org/10.1016/S0022-1031(03)00014-3)
- van den Bergh, D., Van Doorn, J., Marsman, M., Draws, T., Van Kesteren, E. J., Derks, K., ... & Wagenmakers, E. J. (2020). A Tutorial on Conducting and Interpreting a Bayesian ANOVA in JASP. *L'Année psychologique*, 120(1), 73-96. <https://doi.org/10.3917/anpsy1.201.0073>
- Van Kleef, G. A., Oveis, C., Van Der Löwe, I., LuoKogan, A., Goetz, J., & Keltner, D. (2008). Power, distress, and compassion: Turning a blind eye to the suffering of others.

- Psychological science*, 19(12), 1315-1322. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02241.x>
- van Zomeren, M., Postmes, T., & Spears, R. (2008). Toward an integrative social identity model of collective action: A quantitative research synthesis of three socio-psychological perspectives. *Psychological Bulletin*, 134(4), 504–535. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.134.4.504>
- Varnum, M. E., Blais, C., & Brewer, G. A. (2016). Social class affects Mu-suppression during action observation. *Social Neuroscience*, 11(4), 449-454. <https://doi.org/10.1080/17470919.2015.1105865>
- Varnum, M. E., Blais, C., Hampton, R. S., & Brewer, G. A. (2015). Social class affects neural empathic responses. *Culture and Brain*, 3(2), 122-130. <https://doi.org/10.1007/s40167-015-0031-2>
- Varnum, M. E., Grossmann, I., Kitayama, S., & Nisbett, R. E. (2010). The origin of cultural differences in cognition: The social orientation hypothesis. *Current directions in psychological science*, 19(1), 9-13. <https://doi.org/10.1177/0963721409359301>
- Varnum, M. E., Shi, Z., Chen, A., Qiu, J., & Han, S. (2014). When “Your” reward is the same as “My” reward: Self-construal priming shifts neural responses to own vs. friends' rewards. *NeuroImage*, 87, 164-169. <https://doi.org/10.1016/j.neuroimage.2013.10.042>
- Vignoles, V. L. (2004). Modelling identity motives using multilevel regression. In G. M. Breakwell (Ed.), *Doing social psychology research* (pp. 174-204). Oxford: BPS Blackwell.
- Vignoles, V. L. (2009). The motive for distinctiveness: A universal, but flexible human need. In S. J. Lopez & C. R. Snyder (Eds.), *Oxford library of psychology. Oxford handbook of positive psychology* (pp. 491–499). Oxford University Press.
- Vignoles, V. L., Chryssochoou, X., & Breakwell, G. M. (2002). Sources of distinctiveness: Position, difference and separateness in the identities of Anglican parish priests. *European Journal of Social Psychology*, 32(6), 761-780. <https://doi.org/10.1002/ejsp.119>
- Vignoles, V. L., Owe, E., Becker, M., Smith, P. B., Easterbrook, M. J., Brown, R., ... & Bond, M. H. (2016). Beyond the ‘east–west’ dichotomy: Global variation in cultural models of selfhood. *Journal of Experimental Psychology: General*, 145(8), 966-1000. <https://doi.org/10.1037/xge0000175>
- Vignoles, V. L., Regalia, C., Manzi, C., Gollidge, J., & Scabini, E. (2006). Beyond self-esteem: Influence of multiple motives on identity construction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90(2), 308–333. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.90.2.308>

- Volpato, C., Andrighetto, L., & Baldissarri, C. (2017). Perceptions of low-status workers and the maintenance of the social class status quo. *Journal of Social Issues, 73*(1), 192-210. <https://doi.org/10.1111/josi.12211>
- Voyer, D., Voyer, S., & Bryden, M. P. (1995). Magnitude of sex differences in spatial abilities: A meta-analysis and consideration of critical variables. *Psychological Bulletin, 117*, 250–270. <http://dx.doi.org/10.1037/0033-2909.117.2.250>
- Walasek, L., Bhatia, S., & Brown, G. D. (2018). Positional goods and the social rank hypothesis: Income inequality affects online chatter about high-and low-status brands on Twitter. *Journal of Consumer Psychology, 28*(1), 138-148. <https://doi.org/10.1002/jcpy.1012>
- Walasek, L., & Brown, G. D. (2015). Income inequality and status seeking: Searching for positional goods in unequal US states. *Psychological Science, 26*(4), 527-533. <https://doi.org/10.1177/0956797614567511>
- Walasek, L., & Brown, G. D. A. (2016). Income inequality, income, and internet searches for status goods: A cross-national study of the association between inequality and well-being. *Social Indicators Research, 129*, 1001–1014. <https://doi.org/10.1007/s11205-015-1158-4>
- Wang, Q. (2001). Culture effects on adults' earliest childhood recollection and self-description: Implications for the relation between memory and the self. *Journal of Personality and Social Psychology, 81*(2), 220–233. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.2.220>
- Wang, Z., Jetten, J., Steffens, N. K. (2019). Do People Want More Wealth and Status in Unequal Societies?. In Jetten J., Peters K. (Eds.), *The Social Psychology of Inequality* (pp. 289-303). Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-030-28856-3_18
- Wang, Z., Jetten, J., & Steffens, N. K. (2020). The more you have, the more you want? Higher social class predicts a greater desire for wealth and status. *European Journal of Social Psychology, 50*(2), 360-375. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2620>
- Weber, M. (1995). *Économie et société*. Paris : Presses-Pocket. (original work published 1922).
- Weininger, E. B., & Lareau, A. (2009). Paradoxical pathways: An ethnographic extension of Kohn's findings on class and childrearing. *Journal of Marriage and Family, 71*(3), 680-695. <https://doi.org/10.1111/j.1741-3737.2009.00626.x>
- Westfall, J., Kenny, D. A., & Judd, C. M. (2014). Statistical power and optimal design in experiments in which samples of participants respond to samples of stimuli. *Journal of Experimental Psychology: General, 143*(5), 2020–2045. <https://doi.org/10.1037/xge0000014>

- Wicklund, R. A., & Brehm, J. W. (1976). *Perspectives on cognitive dissonance*. Lawrence Erlbaum.
- Wierda, S. M., Van Rijn, H., Taatgen, N. A., & Martens, S. (2010). Distracting the mind improves performance: An ERP study. *PloS one*, 5(11), e15024. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0015024>
- Wiley, A. R., Rose, A. J., Burger, L. K., & Miller, P. J. (1998). Constructing autonomous selves through narrative practices: A comparative study of working-class and middle-class families. *Child Development*, 69(3), 833-847. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8624.1998.tb06246.x>
- Wilkinson, R., & Pickett, K. (2010). *The spirit level: Why equality is better for everyone*. Penguin UK.
- Wilkinson, R. G., & Pickett, K. E. (2017). The enemy between us: The psychological and social costs of inequality. *European Journal of Social Psychology*, 47(1), 11-24. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2275>
- Wilkinson, R., & Pickett, K. (2020). *The inner level: How more equal societies reduce stress, restore sanity and improve everyone's well-being*. Penguin Books.
- Willems, C., & Martens, S. (2016). Time to see the bigger picture: Individual differences in the attentional blink. *Psychonomic bulletin & review*, 23(5), 1289-1299. <https://doi.org/10.3758/s13423-015-0977-2>
- Witkin, H. A. (1979). Socialization, culture and ecology in the development of group and sex differences in cognitive style. *Human Development*, 22(5), 358-372.
- Witkin, H. A., & Asch, S. E. (1948). Studies in space orientation. IV. Further experiments on perception of the upright with displaced visual fields. *Journal of Experimental Psychology*, 38(6), 762-782. <https://doi.org/10.1037/h0053671>
- Witkin, H. A., & Berry, J. W. (1975). Psychological differentiation in cross-cultural perspective. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 6, 4-78. <http://dx.doi.org/10.1177/002202217500600102>
- Witkin, H. A., Dyk, R. B., Fattuson, H. F., Goodenough, D. R., & Karp, S. A. (1962). *Psychological differentiation: Studies of development*. Wiley.
- Witkin, H. A., & Goodenough, D. R. (1977). Field dependence and interpersonal behavior. *Psychological Bulletin*, 84(4), 661-689. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.84.4.661>
- Witkin, H. A., Goodenough, D. R., & Oltman, P. K. (1979). Psychological differentiation: Current status. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(7), 1127-1145. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.37.7.1127>

- Yamagishi, T., Hashimoto, H., & Schug, J. (2008). Preferences versus strategies as explanations for culture-specific behavior. *Psychological Science*, *19*(6), 579-584. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02126.x>
- Yamagishi, T., Hashimoto, H., Li, Y., & Schug, J. (2012). Stadtluft macht frei (City air brings freedom). *Journal of Cross-Cultural Psychology*, *43*(1), 38-45. <https://doi.org/10.1177/0022022111415407>
- Zhang, G., Wang, Z., Wu, J., & Zhao, L. (2017). The role of spatial frequency information in face classification by race. *Frontiers in Psychology*, *8*, Article 1152. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.01152>
- Zhou, J., Gotch, C., Zhou, Y., & Liu, Z. (2008). Perceiving an object in its context—is the context cultural or perceptual?. *Journal of Vision*, *8*(12), 2 <https://doi.org/10.1167/8.12.2>
- Zhu, X., Gu, R., Wu, H., & Luo, Y. (2015). Self-reflection modulates the outcome evaluation process: Evidence from an ERP study. *International Journal of Psychophysiology*, *98*(3 Pt 1), 389-393. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ijpsycho.2015.08.001>
- Zhu, X., Zhang, H., Wu, L., Yang, S., Wu, H., Luo, W., ... Luo, Y. J. (2018). The influence of self-construals on the ERP response to the rewards for self and mother. *Cognitive Affective & Behavioral Neuroscience*, *18*(2), 366-374. <https://doi.org/10.3758/s13415-018-0575-7>

Annexes

Annexe 1 - Matériel utilisé dans l'étude 1

Les stylos étaient présentés les uns à côté des autres de manière aléatoire, sans que l'un dépasse des autres.



Annexe 2 - Consigne et échelles qui composent les mesures d'intérêt des études 2 et 3 du manuscrit (issues de Becker et al., 2012)

Qui êtes-vous ?

Dans les espaces numérotés ci-dessous, veuillez noter 10 choses à propos de vous-même. Vous pouvez écrire vos réponses comme elles vous viennent, sans vous inquiéter de leur ordre mais, prises ensemble, ces réponses devraient résumer l'image que vous avez de qui vous êtes.

Vos réponses peuvent inclure des groupes sociaux ou des catégories auxquels vous appartenez, des relations personnelles avec les autres mais aussi des caractéristiques de vous en tant qu'individu. Certaines choses peuvent correspondre à ce que les gens savent sur vous ; d'autres peuvent être des pensées privées au sujet de vous-même. Certaines choses peuvent être relativement importantes et d'autres moins. Certaines peuvent être des choses à propos desquelles vous êtes relativement heureux(se), d'autres moins.

1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	

Reportez-vous maintenant aux 10 réponses que vous avez données à la question "Qui êtes-vous?" **dans la section 1.**

Les questions suivantes se réfèrent aux 10 réponses que vous avez données. Veuillez répondre à chaque question 10 fois, en vous référant séparément à chacune des 10 réponses que vous avez données précédemment.

Quelle importance a chacune de ces choses pour définir qui vous êtes ?

	Pas du tout important...			Moyennement				... Extrêmement important		
1.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
8.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
9.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Dans quelle mesure vous sentez-vous heureux(se) ou malheureux(se) par rapport à chacune de ces choses ?

	Pas du tout ...			Moyennement				... Extrêmement		
1.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
8.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
9.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Dans quelle mesure montre-vous aux gens que vous êtes chacune de ces choses dans vos actions quotidiennes ?

	Pas du tout			Moyennement				...Très Certainement		
1.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
8.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
9.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Dans quelle mesure chacune de ces choses vous donne un rôle ou une position particulière par rapport aux autres personnes ?

	Pas du tout ...			Moyennement				... Extrêmement		
1.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
8.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
9.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Dans quelle mesure chacune de ces choses fait de vous un type de personne différente des autres ?

	Pas du tout ...			Moyennement				... Extrêmement		
1.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
8.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
9.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Dans quelle mesure chacune de ces choses crée une sorte de frontière entre vous et les autres ?

	Pas du tout ...			Moyennement				... Extrêmement		
1.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
8.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
9.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

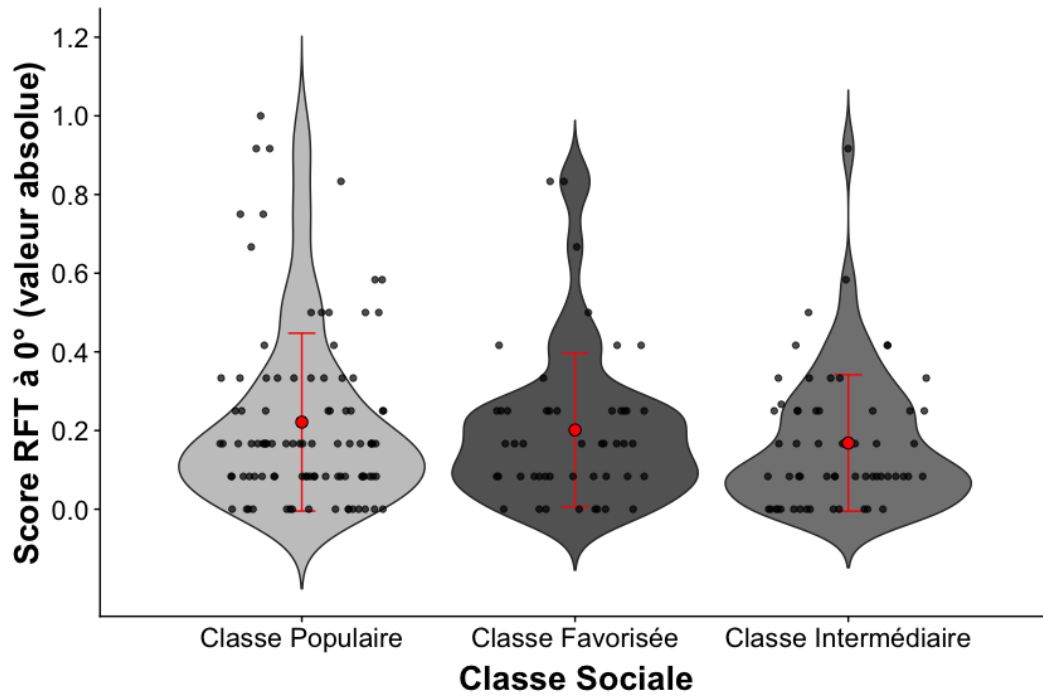
Annexe 3 - Effet de la classe sociale sur le score RFT au sein des conditions restantes d'inclinaison du cadre (étude 4)

Le score RFT à différents degrés d'inclinaison du cadre a été régressé sur classe sociale et le sexe des participants. Sont représentés dans le tableau les indices statistiques relatifs à l'effet de la classe sociale.

Inclinaison du cadre	Degrés de liberté	b (ET)	95% IC de b	Valeur t	Valeur p	η_p^2 [95% IC]
0°	199	-0.016 (0.037)	[-0.088, 0.057]	-0.427	.670	0.001 [0, 0.014]
8°	199	-.705 (0.258)	[-1.213, -0.197]	-2.735	.007***	0.036 [0.028, 0.175]
28°	198	-0.712 (0.286)	[-1.276, -0.148]	-2.489	.014*	0.031 [0.019, 0.156]
38°	198	-.171 (0.135)	[-0.440, 0.096]	-1.265	.207	0.008 [0, 0.067]

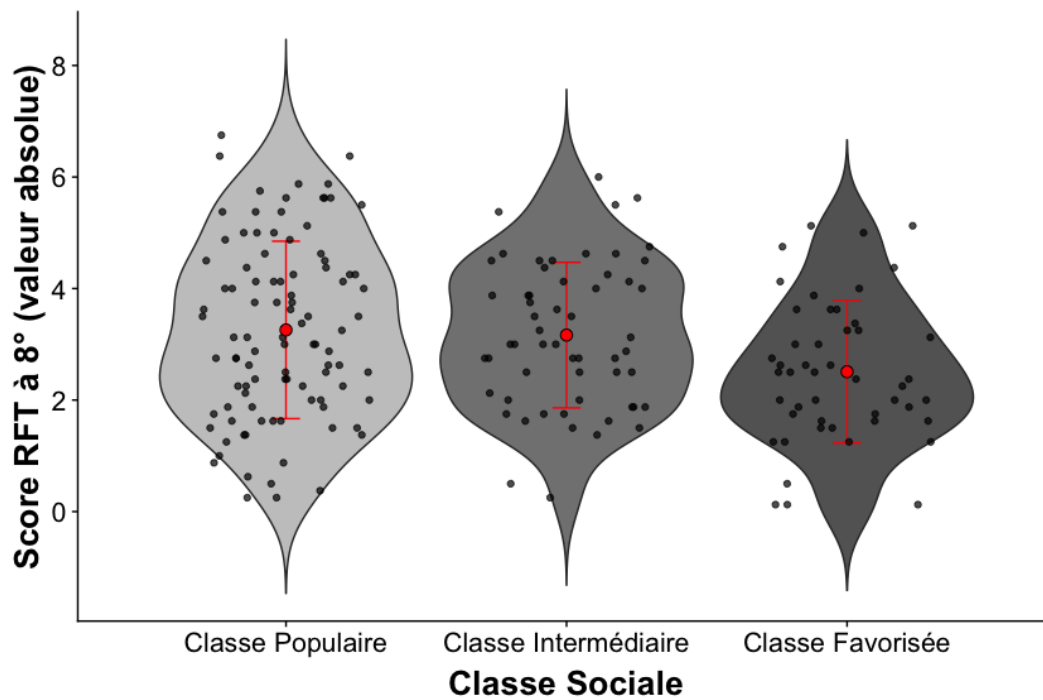
Note. * représente les valeurs de $p < .05$, *** représente les valeurs de $p < .001$.

Effet de la Classe Sociale sur le Score de RFT à 0°



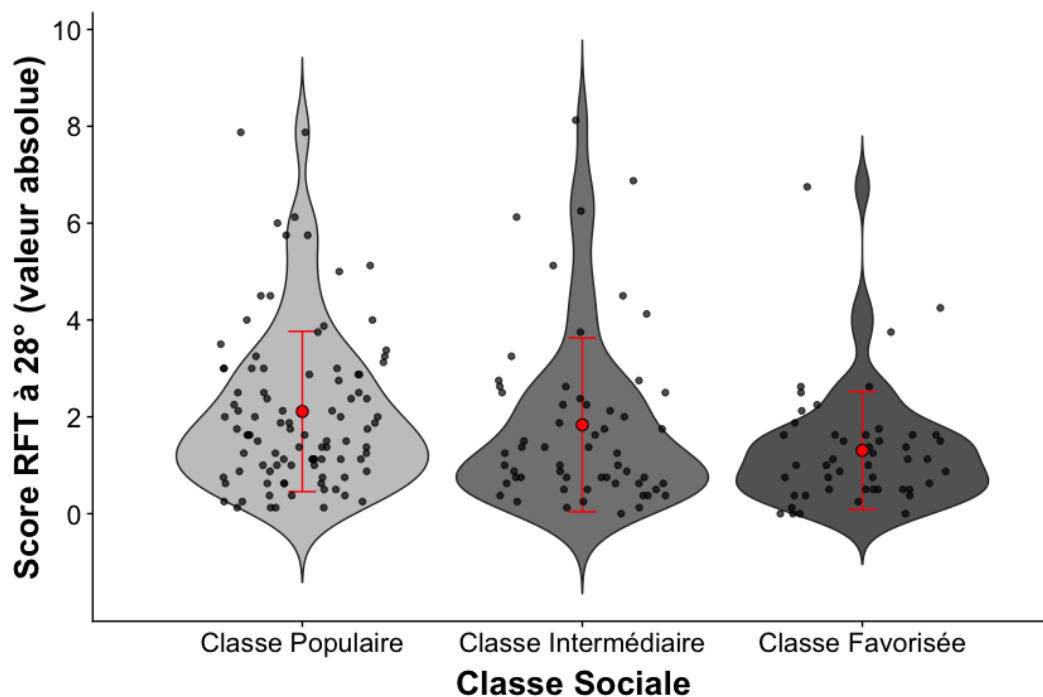
Note. Les barres d'erreur en rouge représentent l'écart type à la moyenne.

Effet de la Classe Sociale sur le Score de RFT à 8°



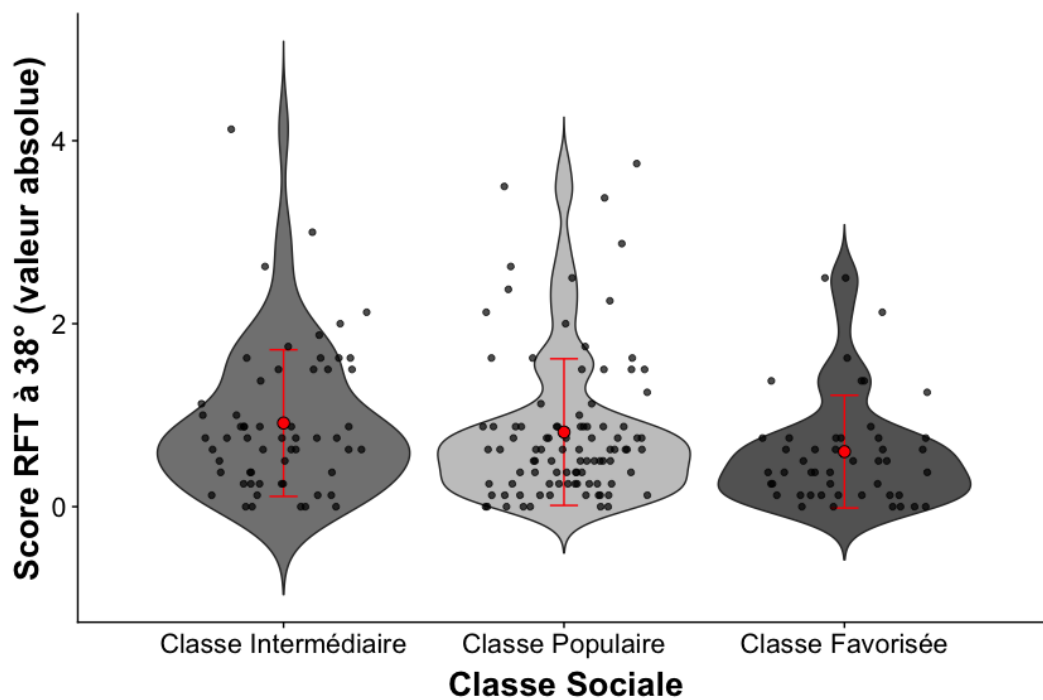
Note. Les barres d'erreur en rouge représentent l'écart type à la moyenne.

Effet de la Classe Sociale sur le Score de RFT à 28°



Note. Les barres d'erreur en rouge représentent l'écart type à la moyenne.

Effet de la Classe Sociale sur le Score de RFT à 38°



Note. Les barres d'erreur en rouge représentent l'écart type à la moyenne.

Annexe 4 - Textes d'induction des modèles de soi in(ter)dépendants utilisés pour la tâche d'encerclement de pronoms au sein de l'étude 5

Condition Indépendance

En général le weekend quand il fait froid je prends du temps pour me balader en ville. À chaque fois, j'essaie d'emprunter un chemin différent. J'adore découvrir les détails que je n'avais pas repérés et je prends un moment pour les scruter, ravis de ma découverte. Souvent, je marque le pas et je prends des photos des rues ou des façades. On doit me prendre pour un touriste ! Mais cette ville qui est la mienne est vraiment vivante. Je suis toujours impressionné par le mélange des traces du passé et du présent. Par exemple, j'essaie toujours de faire un détour par le parc qui longe l'ancienne voie de chemin de fer. Là, je cherche les nouveaux graffitis. Certains sont magnifiques et j'adore les prendre en photo. J'essaie toujours aussi de me poser au moins une heure dans mon parc préféré où je sors un thermos de café et quelques gâteaux pour me récompenser d'avoir bravé le froid.

Condition interdépendance

En général le weekend quand il fait froid nous prenons du temps pour nous balader en ville. À chaque fois, nous essayons d'emprunter un chemin différent. Nous adorons découvrir les détails que nous n'avions pas repérés et nous prenons un moment pour les scruter, ravis de notre découverte. Souvent, nous marquons le pas et nous prenons des photos des rues ou des façades. On doit nous prendre pour des touristes ! Mais cette ville qui est la nôtre est vraiment vivante. Nous sommes toujours impressionnés par le mélange des traces du passé et du présent. Par exemple, nous essayons toujours de faire un détour par le parc qui longe l'ancienne voie de chemin de fer. Là, nous cherchons les nouveaux graffitis. Certains sont magnifiques et nous adorons les prendre en photo. Nous essayons toujours aussi de nous poser au moins une heure dans notre parc préféré où nous sortons un thermos de café et quelques gâteaux pour nous récompenser d'avoir bravé le froid.

Annexe 5 - Résumé des analyses de régression réalisées sur le score RFT à 18° (études 4 et 6b) et le changement de choix (étude 4) avec la classe sociale subjective / rang perçu

Résumé des analyses de régressions réalisées sur le score RFT à 18° (étude 4 et 6b) et le changement de choix (étude 4) en remplaçant le niveau de diplôme par le rang perçu (centré autour de la moyenne). L'étude 4 est la seule qui comporte la variable sexe des participants en tant que covarié.

Étude	Facteur	Degrés de liberté	Beta (ET)	Intervalle de confiance (95%)	Valeur t	Valeur p	f^2 [95% IC]
Étude 4 - RFT	Rang Perçu (RP)	200	-0.031 (0.098)	[-0.225, 0.163]	-0.031	.754	0.00 [0, 0.020]
Étude 4 - Choix	Rang Perçu (RP)	198	0.045 (0.125)	[-0.202, 0.291]	0.357	.721	0.000 [0, 0.017]
	Rang Perçu (RP)	236	0.129 (0.113)	[-0.094, 0.352]	1.142	.255	0.005 [0, 0.040]
Étude 6b	Menace Évaluative (ME)	236	0.373 (0.292)	[-0.217, 0.947]	1.278	.203	0.006 [0, 0.440]
	RP*ME	236	0.361 (0.226)	[-0.084, 0.806]	1.597	.112	0.01 [0, 0.053]

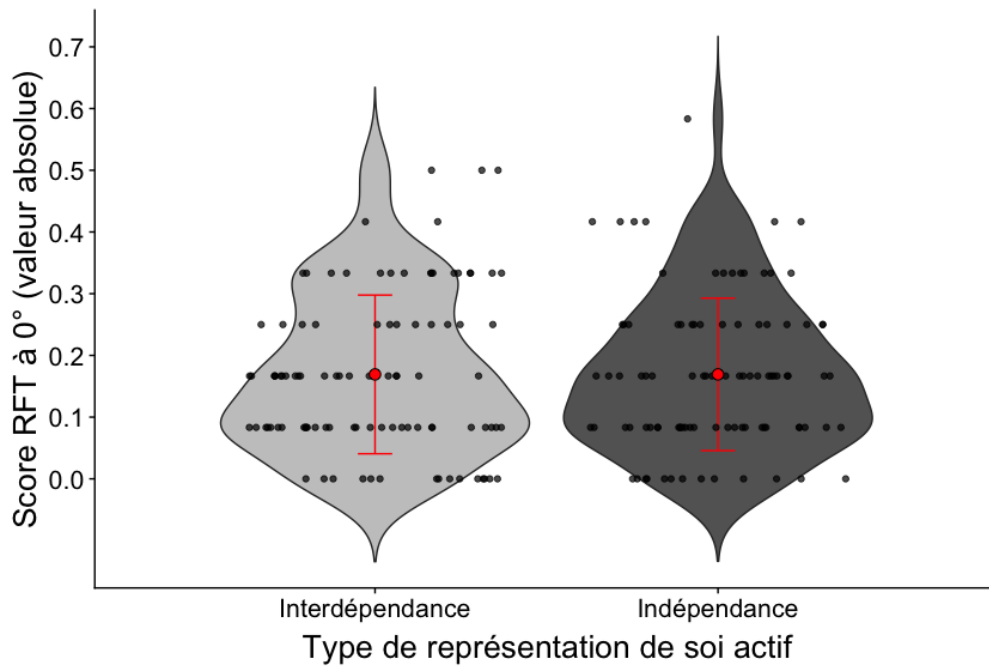
Annexe 6 - Effet des représentations de soi activées sur le score RFT au sein des conditions restantes d'inclinaison du cadre (étude 5)

Résultats test t de Welch sur les scores de RFT sur les autres conditions d'inclinaison du cadre. Les degrés de libertés ont été calculés via la méthode de Welch-Satterthwaite (Welch, 1947 ; Satterthwaite, 1946).

Inclinaison cadre	Ddl résuduel	Valeur t	Valeur p	g de Hedge [95% IC]
0°	192.83	-0.001	.999	- 2.086e ⁴ [-0.281, 0.281]
8°	182.96	3.760	< .001***	0.531 [0.249, 0.814]
28°	173.09	2.763	.006**	0.394 [0.112, 0.676]
38°	182.51	0.536	.592	0.077 [-0.203, 0.356]

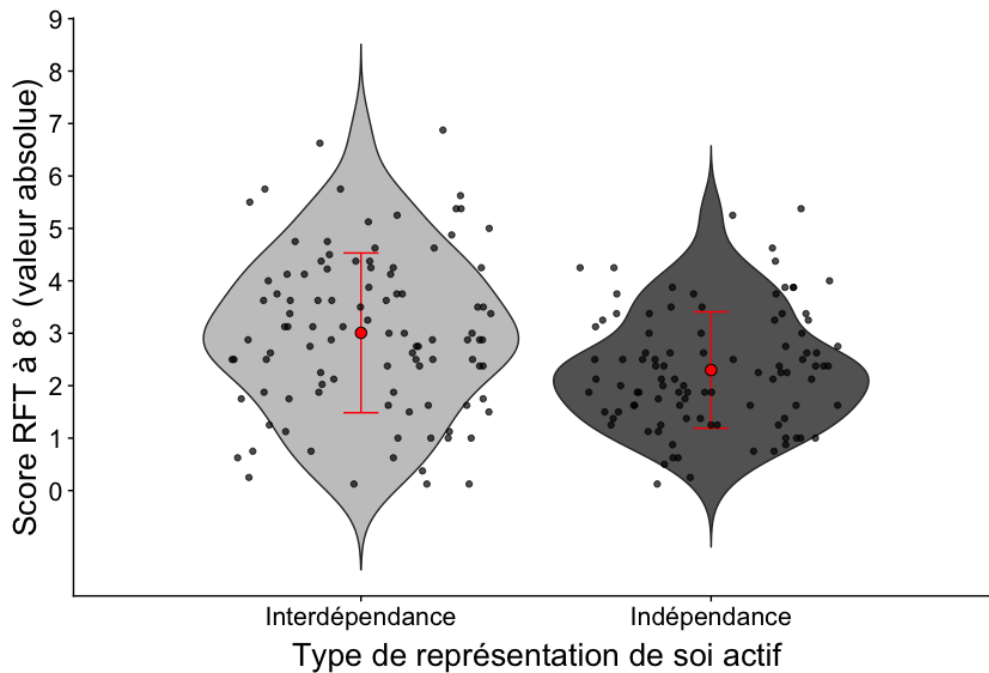
Note. ** représente les valeurs de $p < .01.$, *** représente les valeurs de $p < .001.$

Effet du Type de Représentation de Soi Actif sur le Score de RFT à 0°

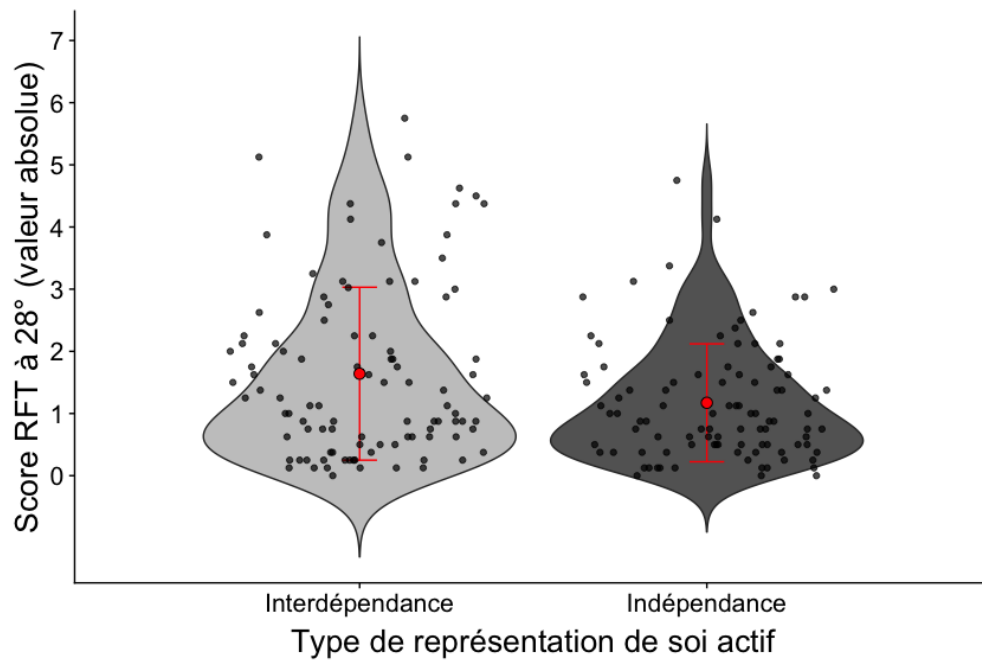


Note. Le graphique est réalisé sur la base des données observées. Les barres d'erreur en rouge représentent l'écart type à la moyenne.

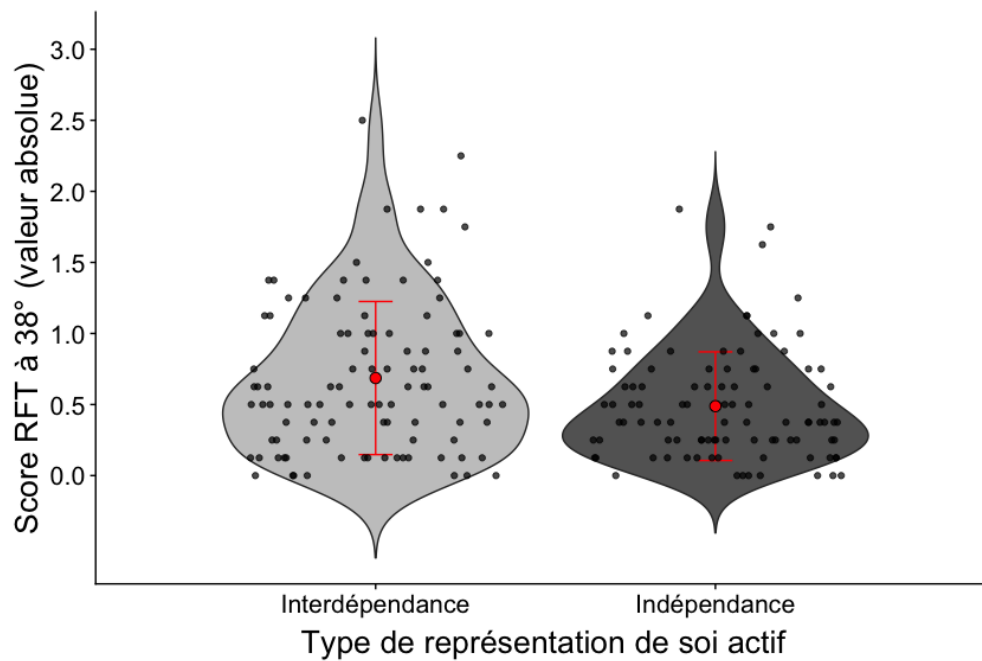
Effet du Type de Représentation de Soi Actif sur le Score de RFT à 8°



Note. Le graphique est réalisé sur la base des données observées. Les barres d'erreur en rouge représentent l'écart type à la moyenne.

Effet du Type de Représentation de Soi Actif sur le Score de RFT à 28°

Note. Le graphique est réalisé sur la base des données observées. Les barres d'erreur en rouge représentent l'écart type à la moyenne.

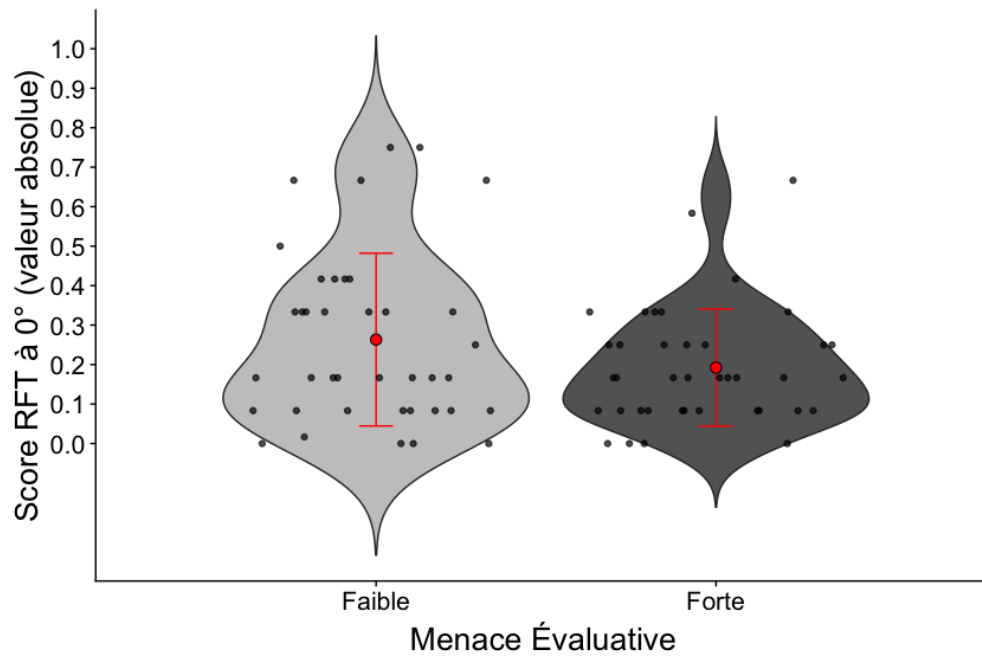
Effet du Type de Représentation de Soi Actif sur le Score de RFT à 38°

Note. Le graphique est réalisé sur la base des données observées. Les barres d'erreur en rouge représentent l'écart type à la moyenne.

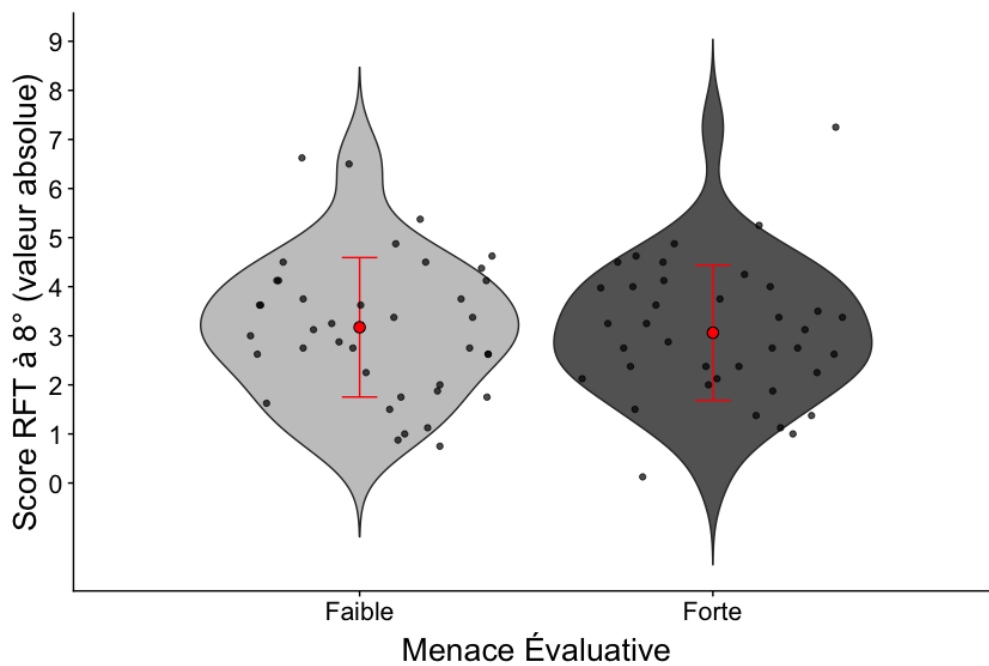
Annexe 7 - Effet de la menace évaluative (manipulée) sur le score RFT au sein des conditions restantes d'inclinaison du cadre (étude 6a)

Résultats test t de Welch sur les scores de RFT sur les autres conditions d'inclinaison du cadre. Les degrés de libertés ont été calculés via la méthode de Welch-Satterthwaite (Welch, 1947 ; Satterthwaite, 1946)

Inclinaison cadre	Ddl résiduel	Valeur <i>t</i> [95% IC]	Valeur <i>p</i>	g de Hedge [95% IC]
0°	66.832	1.676	.098	0.381 [-0.067, 0.8287]
8°	74.999	0.349	.728	0.080 [-0.367, 0.527]
28°	75.217	-0.488	.627	-0.111 [-0.555, 0.333]
38°	71.442	1.020	.311	0.235 [-0.217, 0.686]

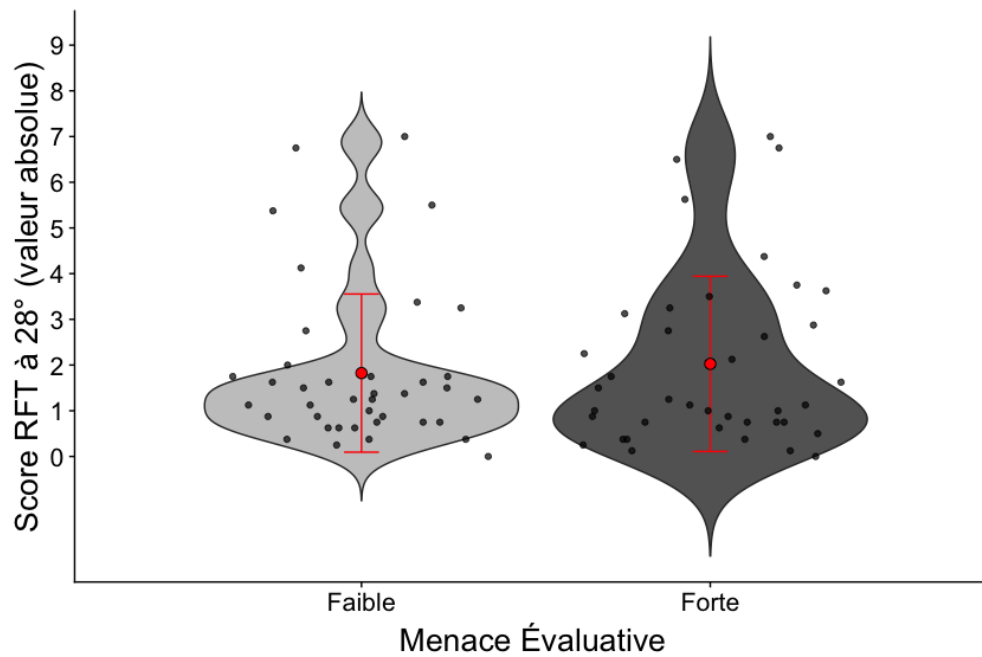
Effet de la Menace Évaluative (Manipulée) sur le Score de RFT à 0°

Note. Le graphique est réalisé sur la base des données observées. Les barres d'erreur en rouge représentent l'écart type à la moyenne.

Effet de la Menace Évaluative (Manipulée) sur le Score de RFT à 8°

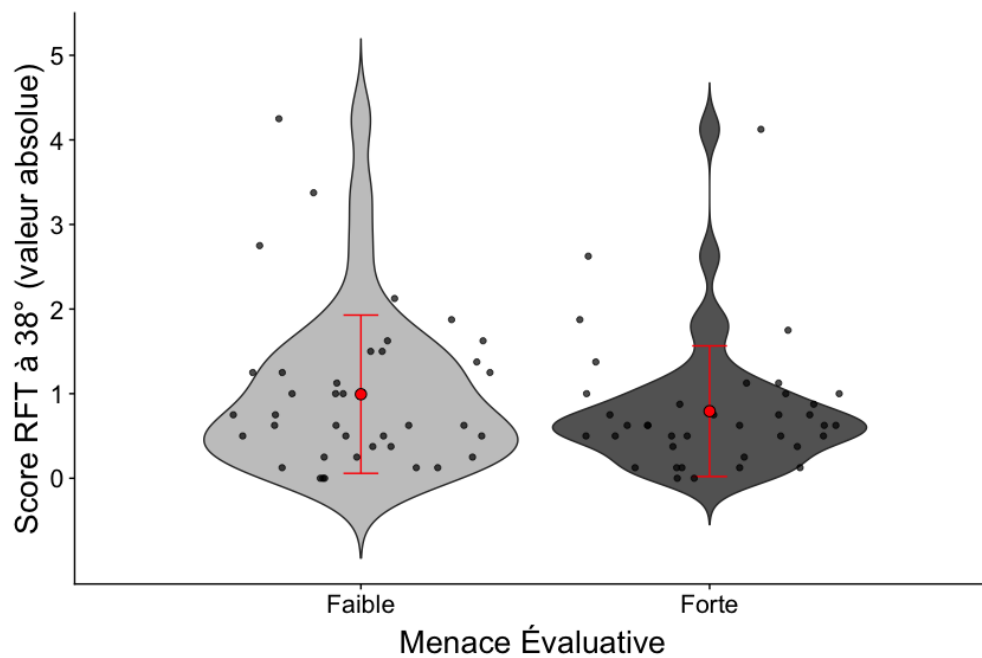
Note. Le graphique est réalisé sur la base des données observées. Les barres d'erreur en rouge représentent l'écart type à la moyenne.

Effet de la Menace Évaluative (Manipulée) sur le Score de RFT à 28°



Note. Le graphique est réalisé sur la base des données observées. Les barres d'erreur en rouge représentent l'écart type à la moyenne.

Effet de la Menace Évaluative (Manipulée) sur le Score de RFT à 38°



Note. Le graphique est réalisé sur la base des données observées. Les barres d'erreur en rouge représentent l'écart type à la moyenne.

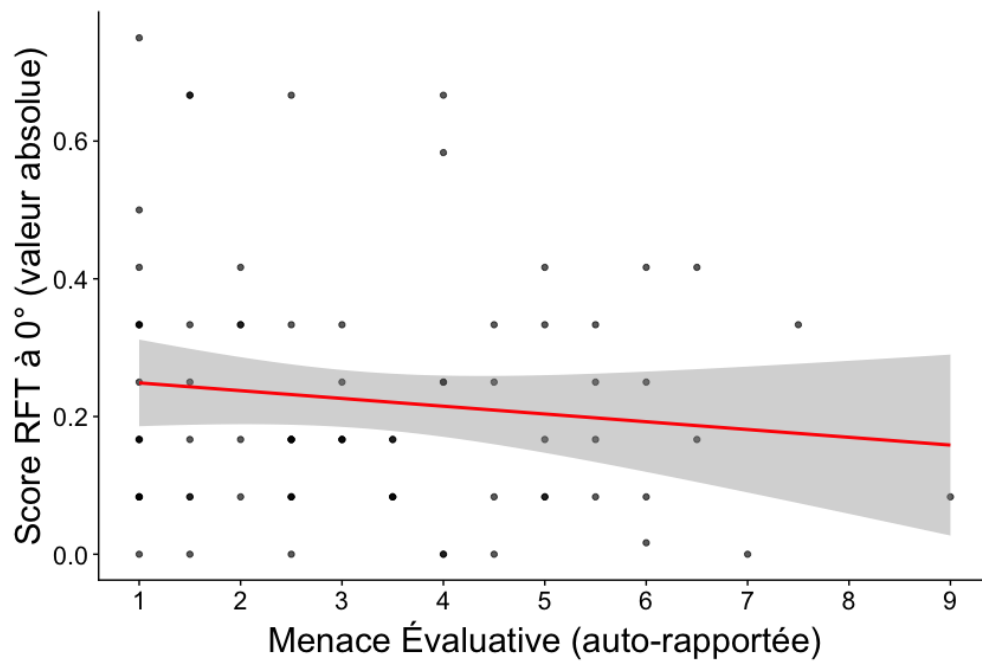
Annexe 8 - Effet de la menace évaluative (auto-rapportée) sur le score RFT au sein des conditions restantes d'inclinaison du cadre (étude 6a)

Résultats des analyses de régression où les score RFT a été régressé sur les autres conditions d'inclinaison du cadre sont régressés sur la menace évaluative (auto-rapportée).

Inclinaison cadre	Ddl résiduel	<i>b</i> (ET)	95% IC de <i>b</i>	Valeur <i>t</i>	Valeur <i>p</i>	<i>f</i> ² [95% IC]
0°	74	-0.011 (0.011)	[-0.033, 0.010]	-1.04	.300	0.014 [0, 0.123]
8°	74	0.085 (0.083)	[-0.081, 0.251]	1.024	.309	0.014 [0, 0.123]
28°	74	0.225 (0.102)	[0.022, -0.427]	2.208	.030*	0.062 [0, 0.240]
38°	73	0.193 (0.048)	[0.097, 0.288]	4.025	< .001***	0.182 [0.053, 0.504]

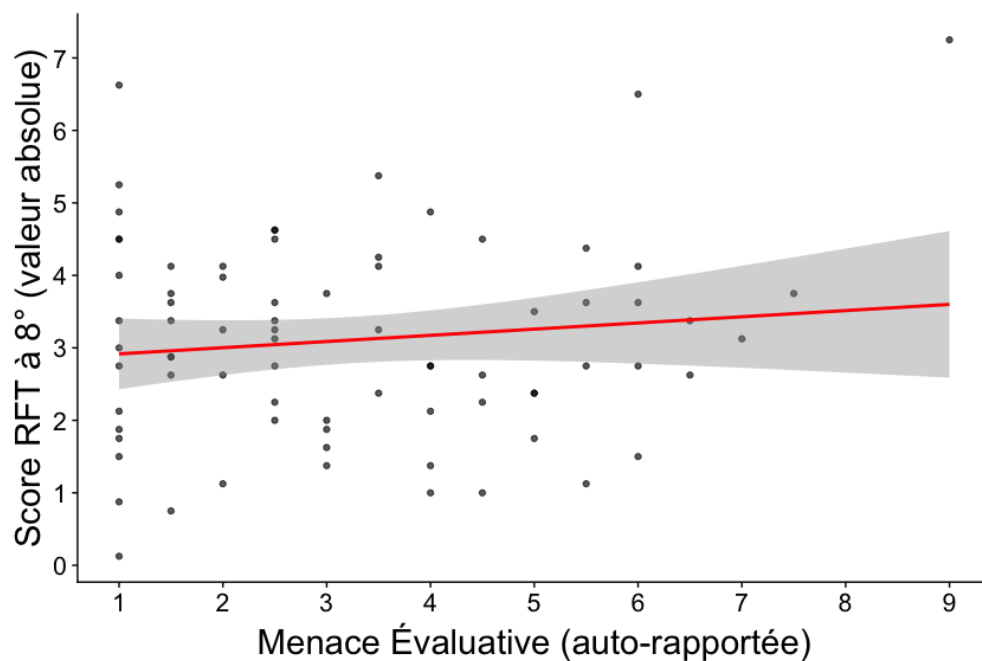
Note. *** représente les valeurs de $p < .001$ et * les valeurs de $p < .05$.

Effet de la Menace Évaluative (Auto-Rapportée) sur le Score de RFT à 0°



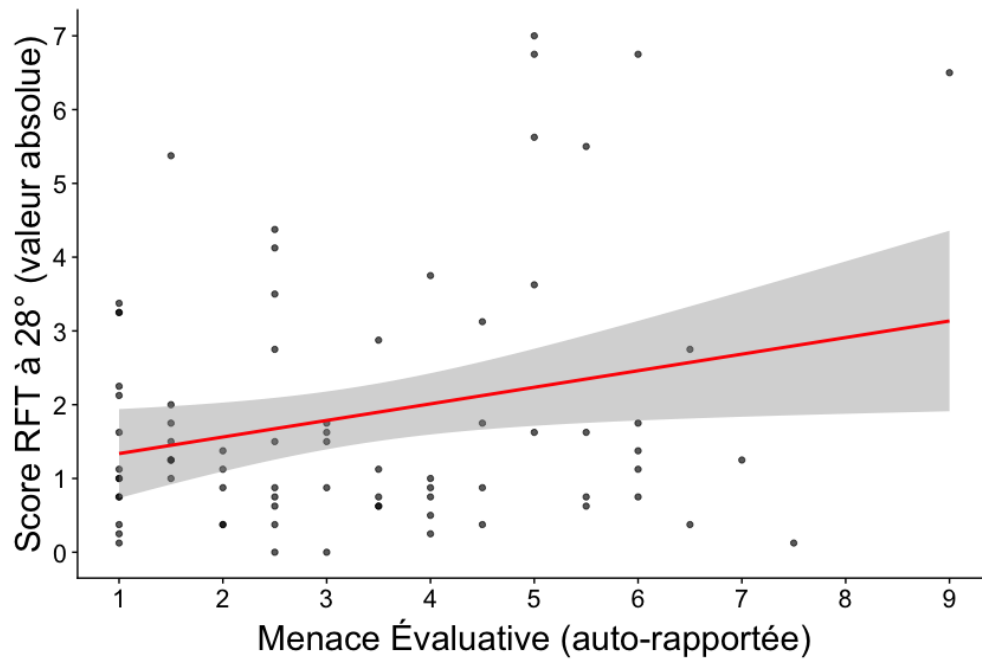
Note. La ligne rouge correspond à la droite de régression prédite par notre modèle. La zone grise correspond à son intervalle de confiance à 95%.

Effet de la Menace Évaluative (Auto-Rapportée) sur le Score de RFT à 8°



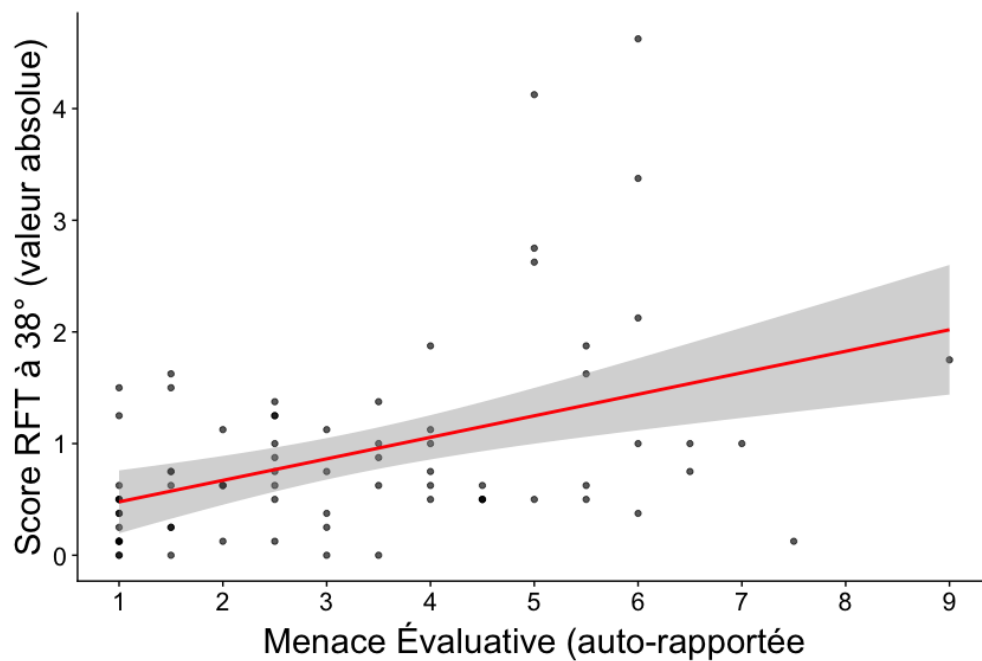
Note. La ligne rouge correspond à la droite de régression prédite par notre modèle. La zone grise correspond à son intervalle de confiance à 95%.

Effet de la Menace Évaluative (Auto-Rapportée) sur le Score de RFT à 28°



Note. La ligne rouge correspond à la droite de régression prédite par notre modèle. La zone grise correspond à son intervalle de confiance à 95%.

Effet de la Menace Évaluative (Auto-Rapportée) sur le Score de RFT à 38°



Note. La ligne rouge correspond à la droite de régression prédite par notre modèle. La zone grise correspond à son intervalle de confiance à 95%.

Annexe 9 - Effet d'interaction entre la menace évaluative (manipulée) et la classe sociale sur le score RFT au sein des conditions restantes d'inclinaison du cadre (étude 6b)

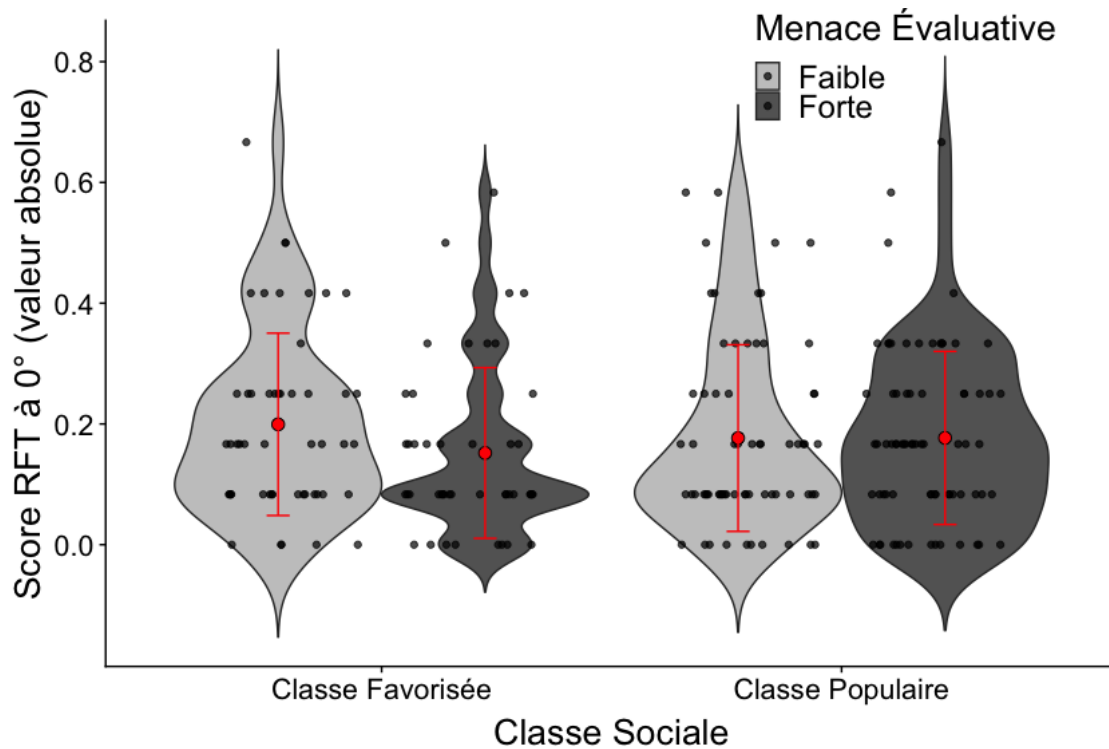
Résultats des analyses de régression où les scores RFT sur les autres conditions d'inclinaison du cadre sont régressés sur la menace évaluative (manipulée), la classe sociale ainsi que leur interaction.

Inclinaison cadre	Facteur	Ddl résiduel	<i>b</i> (ET)	95% IC de <i>b</i>	Valeur <i>t</i>	η_p^2 [95% IC]
0°	Classe Sociale (CS)	233	0.008 (0.018)	[-0.028, 0.045]	0.455	0.001 [0, 0.023]
	Menace Évaluative (ME)	233	-0.024 (0.020)	[-0.062, 0.015]	-1.207	0.010 [0, 0.050]
	CS*ME	233	0.048 (0.039)	[-0.030, 0.125]	1.216	0.005 [0, 0.047]
8°	Classe Sociale (CS)	236	0.963 (0.191)	[0.587, 1.338]	5.05***	0.098 [0.037, 0.173]
	Menace Évaluative (ME)	236	0.086 (0.191)	[-0.289, 0.462]	0.453	0.001 [0, 0.023]
	CS* ME	236	-0.305 (0.381)	[-1.056, 0.447]	-0.799	0.003 [0, 0.032]
28°	Classe Sociale (CS)	234	0.575 (0.155)	[-0.269, 0.881]	3.698***	0.053 [0.012, 0.120]
	Menace Évaluative (ME)	234	0.084 (0.155)	[-0.222, 0.390]	0.539	0.001 [0, 0.025]
	CS* ME	234	0.211 (0.311)	[-0.401, 0.823]	0.679	0.002 [0, 0.026]

	Classe Sociale (CS)	231	0.129 (0.060)	[0.011, 0.248]	2.154*	0.020 [0.001, 0.068]
38°	Menace Évaluative (ME)	231	0.030 (0.060)	[-0.088, 0.149]	0.506	0.001 [0, 0.025]
	CS* ME	231	-0.082	[-0.319, 0.154]	-0.685	0.002 [0, 0.027]

Note. *** représente les valeurs de $p < .001$, ** les valeurs de $p < .01$ et * les valeurs de $p < .05$.

Effet d'interaction Classe Sociale * Menace évaluative sur le Score de RFT à 0°



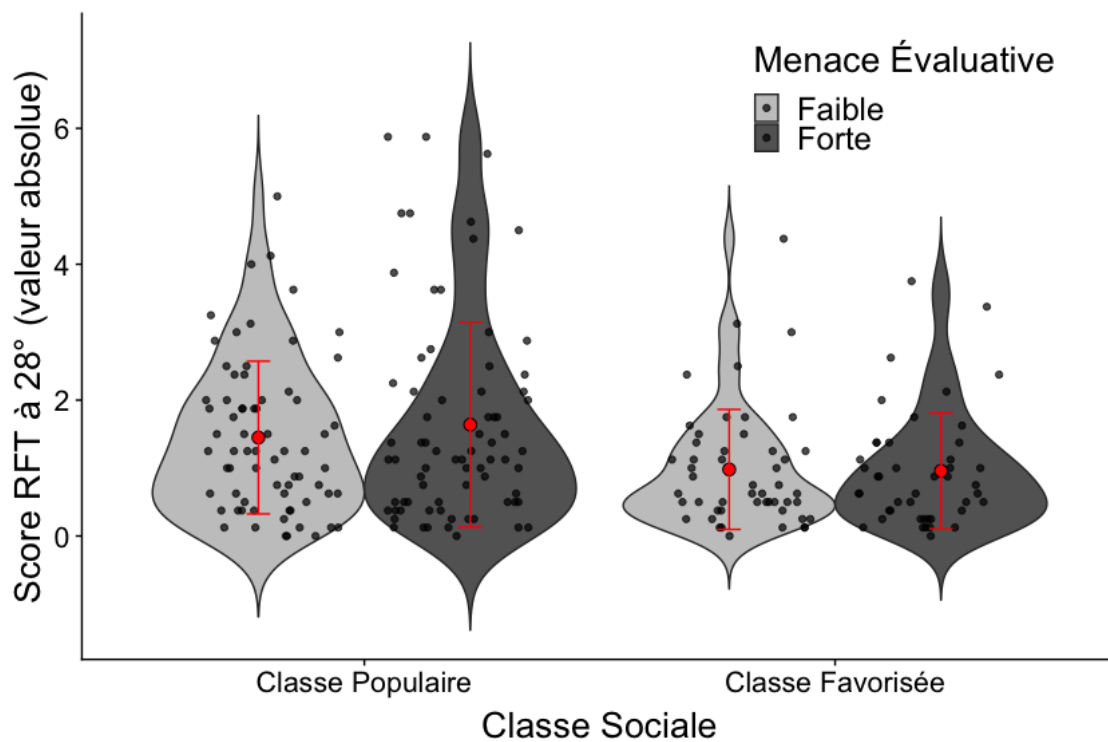
Note. Les barres d'erreur en rouge représentent l'écart type à la moyenne.

Effet d'interaction Classe Sociale * Menace évaluative sur le Score de RFT à 8°



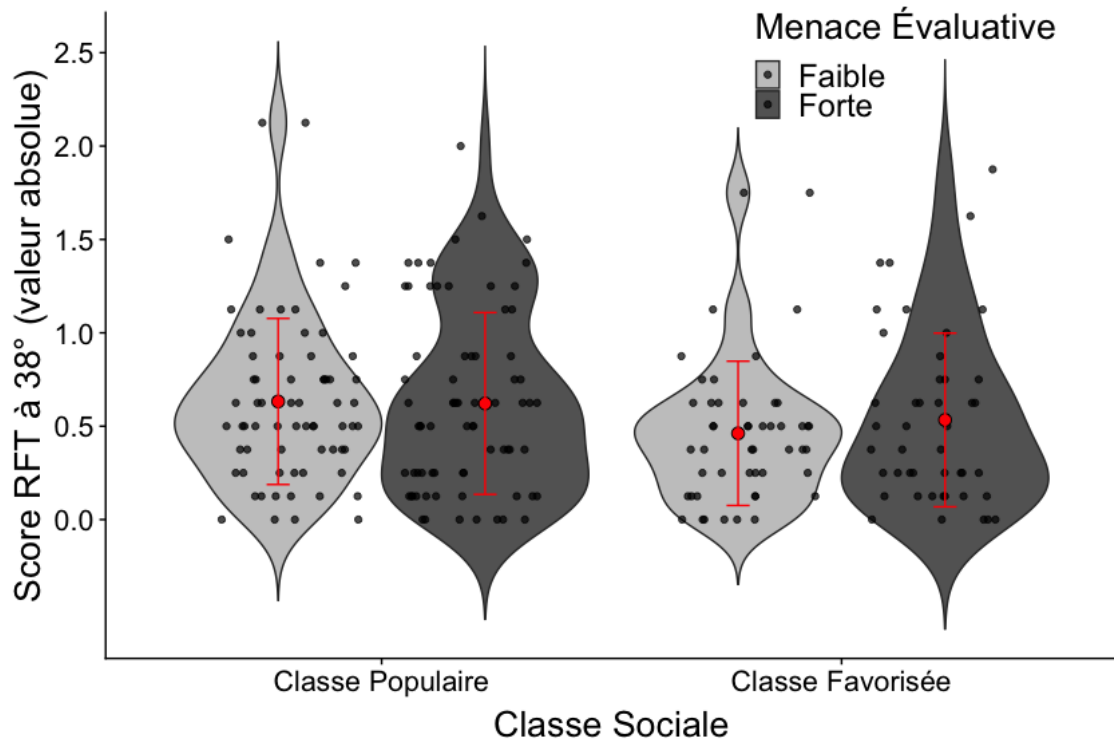
Note. Les barres d'erreur en rouge représentent l'écart type à la moyenne.

Effet d'interaction Classe Sociale * Menace évaluative sur le Score de RFT à 28°



Note. Les barres d'erreur en rouge représentent l'écart type à la moyenne.

Effet d'interaction Classe Sociale * Menace évaluative sur le Score de RFT à 38°



Note. Les barres d'erreur en rouge représentent l'écart type à la moyenne.

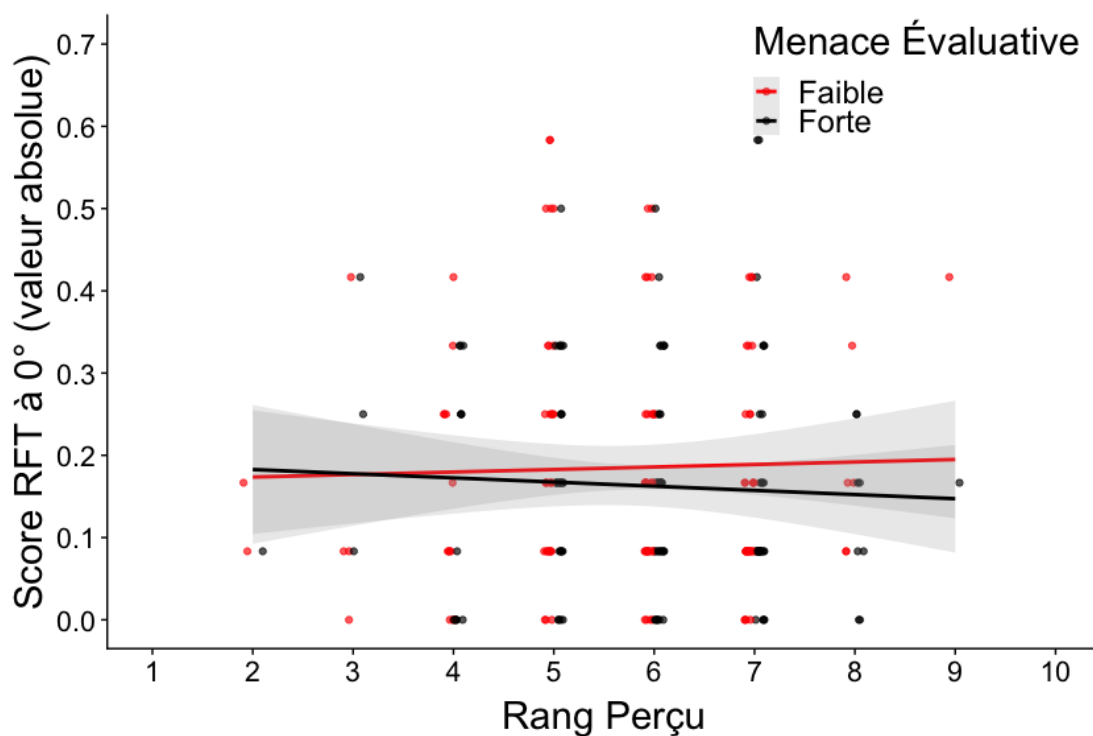
Résultats des analyses de régression où les scores RFT de l'ensemble des conditions d'inclinaison sont régressés sur la menace évaluative (manipulée), le rang perçu ainsi que leur interaction.

Inclinaison cadre	Facteur	Ddl résiduel	b (ET)	95% IC de b	Valeur t	η_p^2 [95% IC]
0°	Rang Perçu (RP)	233	0.008 (0.018)	[-0.028, 0.045]	0.455	0.001 [0, 0.023]
	Menace Évaluative (ME)	233	-0.024 (0.020)	[-0.062, 0.015]	-1.207	0.010 [0, 0.050]
	RP*ME	233	0.048 (0.039)	[-0.030, 0.125]	1.216	0.005 [0, 0.047]
8°	Rang Perçu (RP)	235	0.963 (0.191)	[0.587, 1.338]	5.05***	0.098 [0.037, 0.173]
	Menace Évaluative (ME)	235	0.086 (0.191)	[-0.289, 0.462]	0.453	0.001 [0, 0.023]
	RP* ME	235	-0.305 (0.381)	[-1.056, 0.447]	-0.799	0.003 [0, 0.032]
18°	Rang Perçu (RP)	235	-0.133 (0.113)	[-0.356, 0.090]	-1.173	0.006 [0, 0.040]
	Menace Évaluative (ME)	235	0.355 (0.292)	[-0.221, 0.931]	1.215	0.006 [0, 0.041]
	RP* ME	235	-0.354 (0.226)	[-0.800, 0.092]	-1.563	0.010 [0, 0.075]
28°	Rang Perçu (RP)	233	0.575 (0.155)	[-0.269, 0.881]	3.698***	0.053 [0.012, 0.120]
	Menace Évaluative (ME)	233	0.084 (0.155)	[-0.222, 0.390]	0.539	0.001 [0, 0.025]

	RP* ME	233	0.211 (0.311)	[-0.401, 0.823]	0.679	0.002 [0, 0.026]
	Rang Perçu (RP)	230	0.129 (0.060)	[0.011, 0.248]	2.154*	0.020 [0.001, 0.068]
38°	Menace Évaluative (ME)	230	0.030 (0.060)	[-0.088, 0.149]	0.506	0.001 [0, 0.025]
	RP* ME	230	-0.082	[-0.319, 0.154]	-0.685	0.002 [0, 0.027]

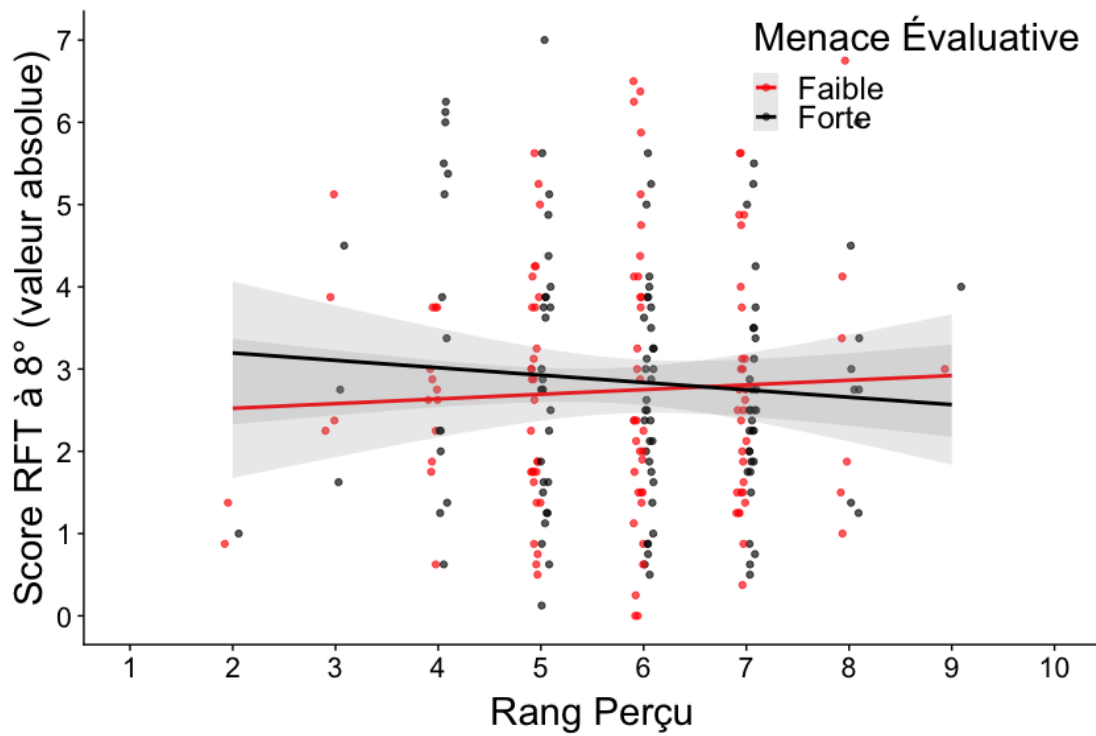
Note. *** représente les valeurs de $p < .001$, ** les valeurs de $p < .01$ et * les valeurs de $p < .05$.

Effet d'interaction Rang Perçu * Menace évaluative sur le Score de RFT à 0°



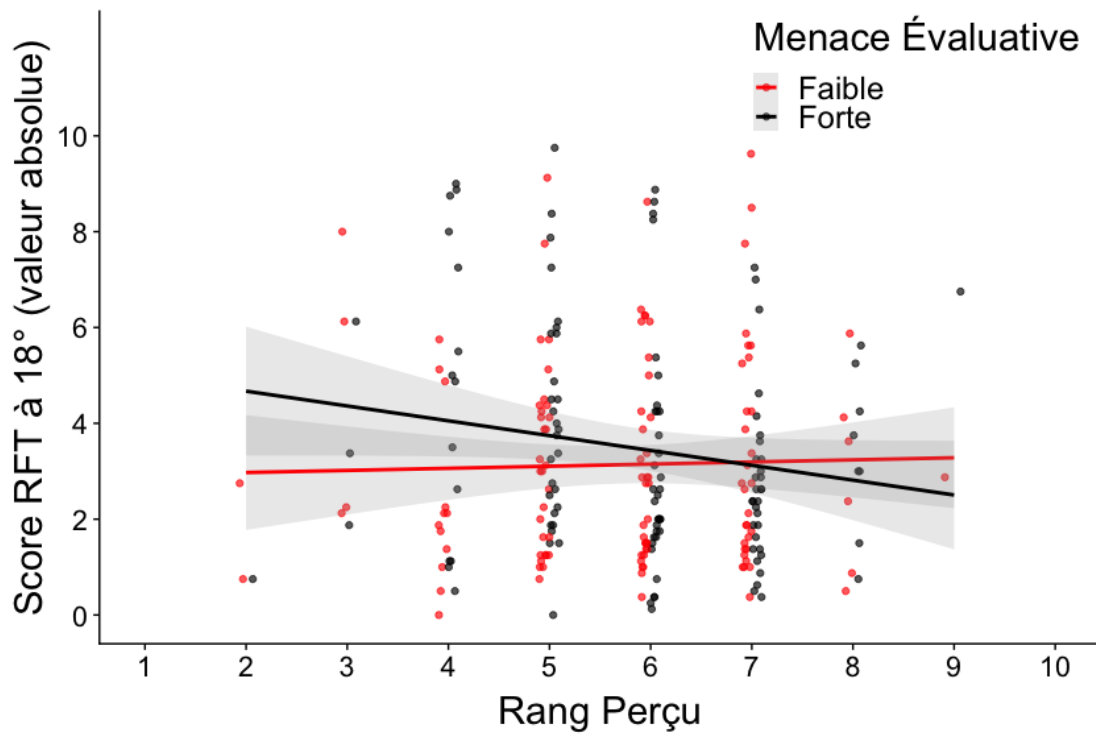
Note. Les lignes rouge et noire correspondent aux droites de régression prédites par notre modèle. La zone grise correspond à son intervalle de confiance à 95%.

Effet d'interaction Rang Perçu * Menace évaluative sur le Score de RFT à 8°



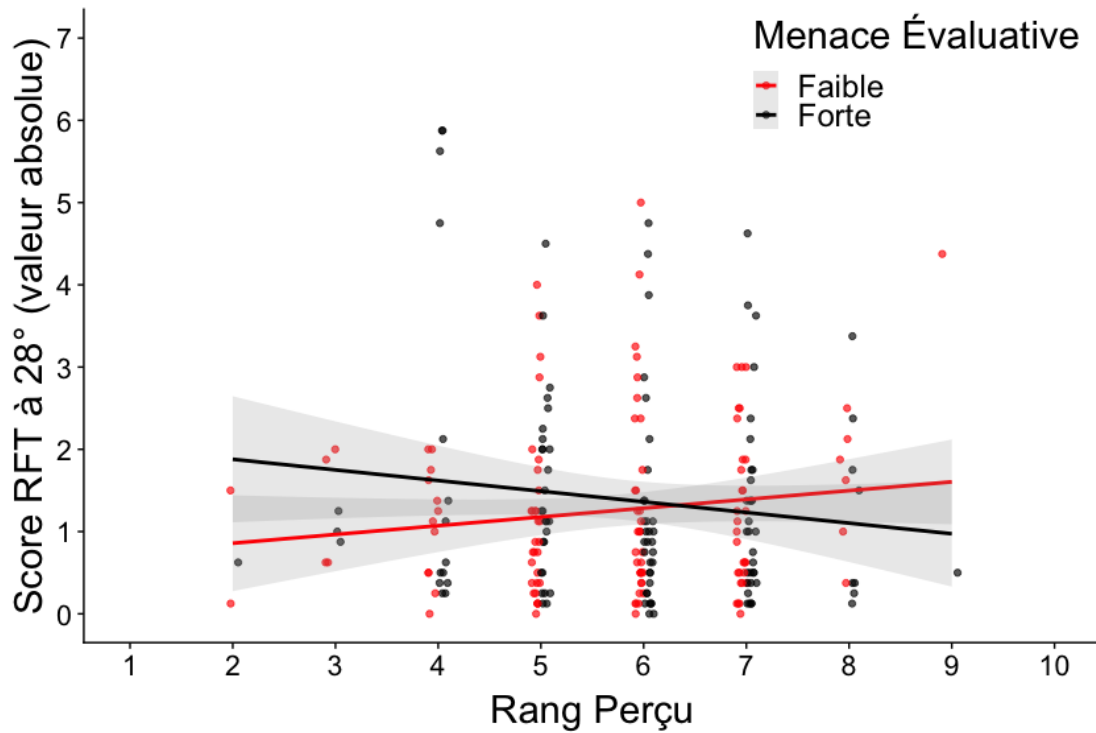
Note. Les lignes rouge et noire correspondent aux droites de régression prédites par notre modèle. La zone grise correspond à son intervalle de confiance à 95%.

Effet d'interaction Rang Perçu * Menace évaluative sur le Score de RFT à 18°



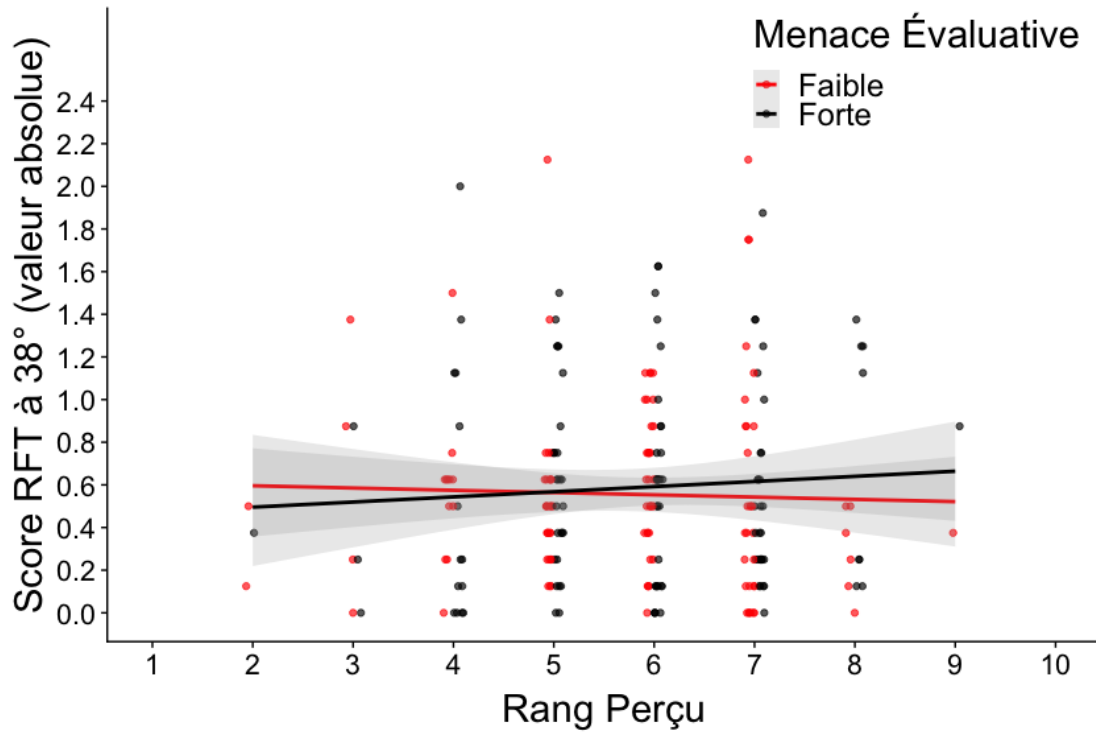
Note. Les lignes rouge et noire correspondent aux droites de régression prédites par notre modèle. La zone grise correspond à son intervalle de confiance à 95%.

Effet d'interaction Rang Perçu * Menace évaluative sur le Score de RFT à 28°



Note. Les lignes rouge et noire correspondent aux droites de régression prédites par notre modèle. La zone grise correspond à son intervalle de confiance à 95%.

Effet d'interaction Rang Perçu * Menace évaluative sur le Score de RFT à 38°



Note. Les lignes rouge et noire correspondent aux droites de régression prédites par notre modèle. La zone grise correspond à son intervalle de confiance à 95%.